

Stefano Boschi

Stralci dall'E-Book



LA COMUNICAZIONE
LIBERA DAI CONFLITTI

*La comunicazione è l'arte
di stabilire e mantenere buone relazioni*

E-Book

© Copyright 2019

Stefano Boschi, psicoterapeuta, ricercatore, formatore, autore di testi a carattere scientifico. Dalla sua attività di ricerca nel settore della terapia breve integrata e della comunicazione in ambito clinico nasce la *Terapia dei nuclei profondi*, metodo che unisce in modo sinergico i principali approcci della psicoterapia tradizionale. Su tale base ha elaborato altri metodi innovativi concernenti la terapia familiare (*Terapia Familiare centrata sul figlio*), la terapia di coppia (*Terapia dei Copioni Relazionali*), la psicopedagogia clinica (*Pedagogia dei Modelli Adattivi*), la terapia psicosomatica (*Metodo PsicheSoma*, in collaborazione con il dott. Giorgio Crucitti), la didattica (*Active Learning*) e la pedagogia (*Active Education*).



sb@stefanoboschi.it

Quello che stai per leggere è un ampio stralcio di

“Comunicazione libera dai conflitti”

l'E-Book che si rivolge a tutti coloro che intendono capire come si creano i conflitti interpersonali e come si possono sciogliere attraverso la comunicazione.

Nell'indice, riportato integralmente, i capitoli che compaiono nel seguente testo sono evidenziati in grassetto.

Indice

Introduzione

Parte prima

La comunicazione disfunzionale

1.1. Il linguaggio come “costruttore della realtà”

1.2. Le forme di comunicazione disfunzionale

1.3. La comunicazione conflittuale

1.3.1. La contrapposizione epistemologica

1.3.2. Disconferma e rifiuto

1.3.3. Il verbo “essere”

1.3.4. Il verbo “dovere”

1.3.5. L’atteggiamento moralistico

1.4. La comunicazione paradossale

1.4.1. La confusione tra sentire e pensare

1.4.2. La confusione tra mondo interno e mondo esterno

1.4.3. La confusione tra contenuto e relazione

1.4.4. I messaggi “a doppio legame”

1.4.5. La pars pro toto

1.4.6. Sovrapposizione e disgiunzione

1.4.7. La comunicazione “non significativa”

1.5. Il non-detto

1.5.1. Tacere sulle cose “negative”

1.5.2. Le implicazioni semantiche

1.5.3. Agire invece che comunicare

1.6. La visione del mondo

1.6.1. La visione del Bullo e del Previdente

1.6.2. La visione dello Sbruffone e del Camaleonte

1.6.3. La visione del Trasgressore e del Mansueto

1.6.4. La visione del Colpevolizzante e del Disfattista

1.6.5. La visione del Vincitore e dell'Autarchico

1.6.6. La visione del Sacrificale e dell'Aguzzino

Parte seconda

La Comunicazione libera dai conflitti

2.1. È possibile comunicare senza entrare in conflitto?

2.2. Prima regola: evitare i criteri culturali

2.2.1. Il vero e il falso, il giusto e l'ingiusto

2.2.2. Astratto vs concreto

2.2.3. La ragione e il torto

2.3. Seconda regola: evitare l'oggettività

2.3.2. Spiegazioni, interpretazioni e giudizi

2.3.3. I meccanismi di modellamento

2.4. Terza regola: evitare la confusione

2.4.1. La deformazione per lettura del pensiero

2.4.2. La deformazione per causa-effetto

2.4.3. A ognuno il proprio problema

2.5. Quarta regola: evitare la costrizione

2.5.1. Il tentativo di cambiare l'altro

2.6. Quinta regola: adottare i criteri naturali

2.6.1. Lo stato naturale dell'essere umano

2.7. Sesta regola: adottare il punto di vista soggettivo

2.7.1. La mappa e il territorio

2.7.2. La performativa perduta

2.7.3. La ricodifica del linguaggio da oggettivo a soggettivo

2.7.4. Parole ed espressioni "passe-partout"

2.8. Settima regola: adottare il criterio della chiarezza

2.8.1. Riprendersi il potere

2.8.2. Dall'astratto al concreto

2.9. Ottava regola: adottare il criterio della libertà

2.9.1. L'accoglimento

2.9.2. "Voglio e decido"

Parte terza

Il lavoro volto al cambiamento

3.1. Un esempio di Comunicazione libera dai conflitti

3.2. Il lavoro con la Comunicazione libera dai conflitti

3.3. Comunicazione libera dai conflitti e ripolarizzazione emozionale

3.4. L'utilizzo della Comunicazione libera dai conflitti nella clinica psicologica

3.5. Le due bussole

3.5.1. La valutazione dei pensieri in termini di vero-falso

3.5.2. La valutazione delle emozioni in termini di giusto-sbagliato

3.6. Il corretto utilizzo delle due bussole

3.7. Il colino e il setaccio

3.8. Il pensiero pragmatico

3.9. I principali modelli di comunicazione

Bibliografia

Introduzione

La comunicazione è come la tana del Bianconiglio. Vista da fuori sembra cosa di poco conto, qualcosa che non richiede chissà che, ma se abbiamo il coraggio di entrarci davvero un mondo tutto nuovo e inaspettato si dischiuderà davanti ai nostri occhi!

A volte le persone considerano superficialmente la comunicazione efficace confondendola con il semplice *parlare*: dato che tutti sappiamo parlare tutti sappiamo anche comunicare.

Sarebbe come affermare che essendo tutti in grado di correre siamo anche tutti in grado di vincere la gara dei cento metri alle Olimpiadi.

Dal punto di vista della qualità delle relazioni la comunicazione può essere di due tipi: conflittuale o libera dai conflitti.

Queste due forme di comunicazione riflettono due diverse visioni del mondo, due diversi modi di concepire e di osservare la realtà, le cose che stanno attorno a noi, noi stessi, gli altri.

Nel secolo scorso due scuole di pensiero riguardanti il modo di concepire e di conoscere la realtà si sono contrapposte: il neopositivismo e il costruttivismo.

Senza entrare troppo nei dettagli, si potrebbe dire che la prima intendeva la realtà come qualcosa di oggettivo e quindi di conoscibile in modo uguale per tutti, il che si sarebbe potuto ottenere distinguendo accuratamente l'osservatore dalle cose osservate.

Per la seconda invece l'osservatore e la cosa osservata non erano considerate due entità ben distinguibili, il che poneva in evidenza gli aspetti soggettivi della realtà.

In linea con questo secondo orientamento, chi osserva qualcosa lo fa in un particolare modo, da una particolare angolazione, con particolari criteri di osservazione e forse con particolari strumenti, perciò cambiando uno o più di questi fattori la realtà apparirebbe di volta in volta diversa.

Mentre la prospettiva del neopositivismo si rivelava particolarmente adatta all'osservazione della realtà materiale, quella propria del costruttivismo meglio si adatta alle caratteristiche della dimensione psicologica.

Eccoci giunti alla questione riguardante la comunicazione: se quella conflittuale, basandosi sul criterio dell'oggettività guarda il mondo con gli occhi del neopositivismo, quella armonica riflette la visione propria del costruttivismo ponendosi in un'ottica soggettiva.

Queste due scuole di pensiero nacquero facendo riferimento a due diverse quanto contrapposte branche della fisica.

Mentre il neopositivismo prese le mosse dalla fisica detta classica, così come la concepì Isaac Newton, uno dei più grandi geni che l'umanità abbia mai conosciuto, il costruttivismo affondava invece le proprie radici in quella particolare branca della fisica chiamata meccanica quantistica.

Tale branca del sapere mise in evidenza come le colonne stesse del vero e del falso, riflessi nei principi detti del localismo e del realismo, siano peculiari al mondo materiale piuttosto che a quello subatomico.

Stando al principio del localismo la comunicazione tra due entità materiali richiederebbe un certo tempo, giacché se esse non possono occupare lo stesso spazio nello stesso momento il passaggio di informazioni non può avvenire ad una velocità superiore a quella della luce, come Einstein ben dimostrò.

Stando invece al principio del realismo gli oggetti esisterebbero indipendentemente da chi li percepisce, anche se i risultati della percezione possono essere influenzati dal modo attraverso cui tale percezione avviene.

Se non si può affermare che la luna esista solo se qualcuno la guarda si può però stabilire che la sua immagine dipende dagli strumenti attraverso cui la osserviamo, ad esempio se ad occhio nudo o con un cannocchiale.

L'esistenza stessa delle qualità che attribuiamo agli oggetti dipende dal fatto che le percepiamo: lo zucchero sarebbe dolce se nessuno lo assaggiasse?

Per quanto possiamo trovarci d'accordo con queste considerazioni, la nostra comunicazione di tutti i giorni, il modo che abbiamo normalmente di comunicare appaiono intrisi di oggettività, in linea con il principio dell'oggettività sancito dal neopositivismo.

Nel momento in cui questo modo di vedere le cose si sposta dalla realtà materiale a quella sociale e relazionale, accanto al criterio oggettivo compare quello gemello del giusto-ingiusto o sbagliato.

Se fossimo scienziati che studiano il mondo fisico tutto ciò non comporterebbe alcun problema, anzi, sarebbe proprio quello di cui abbiamo bisogno.

Il problema sorge nel momento in cui applichiamo il principio dell'oggettività al mondo psichico e a quello delle relazioni, appunto alla comunicazione, quella interna o modo di pensare e a quella interpersonale che si rivolge agli altri.

Quando ciò accade pensiamo che il nostro personale modo di vedere le cose sia l'unico e se non proprio l'unico quello vero e se non completamente vero allora almeno quello giusto!

Questi due criteri dicotomici ci rendono rigidi, saccenti e presuntuosi, ci impediscono di imparare e costruiscono giorno dopo giorno i conflitti interni ed esterni che ci affliggono, mentre la coscienza della soggettività ci avvicina come esseri umani.

Riflettendo la visione delle cose propria del costruttivismo la Comunicazione libera dai conflitti pone l'accento sulla dimensione soggettiva della realtà, caratterizzata dai moti del mondo interno come bisogni, emozioni e pensieri.

Se le nostre idee spesso ci dividono ciò che proviamo, i nostri bisogni e i nostri stati emotivi rappresentano invece il terreno comune sul quale possiamo scambiarci comprensione, la cosa per noi più importante all'interno di ogni relazione.

Anche se suona paradossale, le uniche cose che possiamo davvero condividere è quanto c'è di più personale in noi, emozioni e bisogni: è solo su questa base che possiamo davvero scambiarci comprensione.

Dopo aver esaminato la cornice epistemologica rappresentata dalla contrapposizione tra neopositivismo e costruttivismo, possiamo considerare che la cornice teorica da cui nasce la Comunicazione libera dai conflitti è costituita dalla "teoria dei quattro generatori", alla base della Terapia dei Nuclei Profondi (Boschi).

Tale teoria identifica quattro fattori o, appunto, generatori alla base dello sviluppo relazionale e psichico: bisogni, stati interni, convinzioni e valori.

Mentre i primi sono definiti "generatori primari", essendo legati alla costituzione biologica dell'essere umano e quindi di matrice naturale, i secondi sono definiti

“generatori secondari”, giacché legati alla particolare cultura in cui l'individuo cresce e vive.

La nostra comunicazione si incentra quasi esclusivamente sui generatori secondari, dal momento in cui considera prioritariamente ciò che è vero e ciò che è giusto, appunto quanto deriva dalle nostre convinzioni e dai nostri valori, allineandosi così alla scuola di pensiero neopositivista.

In tal modo si trascurava ciò che è davvero importante per ogni essere umano, ossia ciò che sentiamo, che si articola appunto in bisogni e stati d'animo.

Prima di iniziare la trattazione occorre annotare con molta attenzione che i principi su cui si fonda la Comunicazione libera dai conflitti sono solo in parte e solo gradualmente applicabili ai soggetti in età evolutiva.

Nei primi anni di vita il bambino necessita, infatti, dei principi propri del neopositivismo, di catalogare cioè la propria esperienza in termini di vero-falso e giusto-sbagliato, al fine di strutturare la propria sfera cognitiva e adattarsi al proprio ambiente fisico e soprattutto sociale.

Il problema è che nella nostra cultura il graduale passaggio ai principi propri del costruttivismo a volte non avviene mai e si rimane anche per tutta la vita ancorati ai primi, come se continuassimo ad indossare le scarpine di quando avevamo tre anni.

Parte prima

La comunicazione disfunzionale

1.1. Il linguaggio come “costruttore della realtà”

La visione costruttivista in senso forte considera la realtà come un fenomeno costruito dall'osservatore, in modo che tale fenomeno – in linea con le conoscenze che ci derivano dalla meccanica quantistica – appare il risultato dell'interazione tra oggetto osservato e soggetto osservante.

Per quanto ne sappiamo, durante il processo di percezione di ciò che chiamiamo *realtà*, procedendo dal livello periferico a quello centrale essa viene perduta e ricostruita ben cinque volte!

La prima volta accade con il passaggio dall'oggetto “distale” – quello fisico collocato là fuori – a quello “prossimale” – che si forma a livello dei recettori periferici.

Tale differenza infrange il cosiddetto “realismo ingenuo”, secondo il quale il mondo si presenterebbe a noi così così com'è e vi sarebbe, dunque, coincidenza tra la realtà fisica e quella percettiva.

A questo livello la realtà viene perduta con la registrazione dei segnali fisici (onde elettromagnetiche per la vista, sonore per l'udito, molecole per i chemocettori) ad opera degli organi di senso.

A questo livello della percezione una differenza nella natura dei recettori implica una differente percezione degli stimoli: i pesci rossi non vedono ciò che vede un cane, che non vede ciò che vede un'ape, che non vede ciò che vede un essere umano e via dicendo.

La seconda volta la realtà viene perduta e ricostruita lungo il percorso neurale che dai recettori periferici conduce alle relative aree corticali di elaborazione primaria, poiché le vie nervose afferenti convogliano segnali elettrici uguali per tutti i canali sensoriali.

Ciò significa che se collegassimo il nervo acustico che ha origine nell'orecchio interno alla corteccia visiva, invece che ascoltare suoni vedremmo immagini che da essi si originano: questo tipo di trasmissione ci dice, infatti, *quanto* ma non *cosa* si percepisce.

La realtà viene perduta e ricostruita per la terza volta attraverso la ricodifica di quanto si percepisce in termini di rappresentazioni sensoriali o analogiche.

Un oggetto non è più lo stesso se ricordato o immaginato, nella misura in cui intervengono i meccanismi detti “di modellamento” (Chomsky, 1957), ossia cancellazione, deformazione e generalizzazione (vedi oltre).

In forza della cancellazione alcuni dati vengono perduti mentre la deformazione introduce alcune differenze sul piano formale; la generalizzazione, infine, standardizza alcuni aspetti di quanto emerge dall’azione dei due precedenti meccanismi di modellamento, come nel caso in cui i volti di persone appartenenti a razze diverse sono percepiti tutti uguali.

La realtà viene perduta e ricostruita per la quarta volta nel passaggio dall’oggetto rappresentato mentalmente (o percepito) al suo significante linguistico (o concetto).

Tale salto non è paragonabile a quello dall’oggetto fisico (distale) all’oggetto percettivo (prossimale), né a quello dall’oggetto percettivo a quello rappresentazionale.

Si tratta, infatti, del passaggio dal codice *analogico* a quello *digitale*, un vero e proprio salto quantico nella rappresentazione dell’esperienza.

La realtà viene perduta e ricostruita per la quinta ed ultima volta con il passaggio a classi di oggetti linguistici poste a livelli di astrazione superiori, il che comporta la perdita di una quantità di connotazioni sensoriali e di indici referenziali relativi alle classi inferiori.

Quest’ultimo passaggio dà all’essere umano la possibilità di approdare al codice linguistico dà modo all’essere umano di creare potenzialmente infiniti livelli “meta”, ossia funzionalmente e progressivamente superiori derivati dalla ricodifica linguistica.

È il caso ad esempio del passaggio da “Fido”, a “Pastore tedesco”, a “cane”, a “mammifero”, ad animale, ad “essere vivente”: anche se è lecito – dal punto di vista linguistico – definire Fido un “essere vivente” si perde una quantità impressionante di informazioni relative al particolare cane di cui si sta parlando.

1.2. Le forme di comunicazione disfunzionale

Nella sua opera di costruzione della realtà il linguaggio può costruirla in modo conforme o difforme ai bisogni nostri e delle persone che ci stanno accanto.

Nel secondo caso si parla di comunicazione disfunzionale, che può apparire di diversa natura, a seconda delle sue basi e del tipo di “errore” che viene commesso nella costruzione della realtà.

Le principali forme di comunicazione disfunzionale sono quelle:

1. conflittuale
2. paradossale
3. del non-detto.

Ognuna di queste forme mostra specifiche declinazioni:

1. comunicazione conflittuale:

- la contrapposizione epistemologica
- “disconferma” e “rifiuto”
- il verbo *essere*
- il verbo *dovere*
- l’atteggiamento moralistico

2. paradossale:

- la confusione tra *sentire* e *pensare*
- la confusione tra “contenuto” e “relazione”
- i messaggi “a doppio legame”
- la *pars pro toto*
- sovrapposizione e disgiunzione

3. del non-detto:

- tacere sulle cose “negative”
- le implicazioni semantiche
- agire invece che comunicare.

Esamineremo ora nei dettagli queste diverse forme di comunicazione disfunzionale.

1.3. La comunicazione conflittuale

La nostra cultura è intrisa di elementi conflittuali che ci spingono a sviluppare il nostro pensiero sul filo di una quantità quasi interminabile di contrapposizioni.

Ecco che il bene si contrappone al male, il buono al cattivo, il positivo al negativo, la razionalità all'irrazionalità, la salute alla malattia, la pazzia alla sanità mentale, il successo al fallimento, la povertà alla ricchezza, il dovere al piacere, il lavoro alle vacanze, gli amici ai nemici e chi più ne ha più ne metta.

Anche se mossi dalle migliori intenzioni finiamo così per comunicare in modo altrettanto conflittuale: come affermava Oscar Wild, *è con le migliori delle intenzioni che a volte si ottengono i peggiori risultati.*

Incredibile ma vero! Non importa quante volte abbiamo sperimentato che un certo modo di comunicare non funziona (o funziona al contrario): se non ne abbiamo appreso altri continueremo imperterriti ad adottarlo.

Se entriamo in una stanza buia e azioniamo l'interruttore per accendere la luce ma la luce non si accende, cosa facciamo? L'azioniamo di nuovo, ma nel caso in cui continui a non accendersi non staremo certo lì tutta la notte ad azionare l'interruttore!

In queste circostanze dimostriamo una saggezza elementare che sembra però svanire nel momento in cui iniziamo a comunicare con altri, soprattutto se stiamo vivendo una situazione problematica.

Prevalgono così gli automatismi, come nel caso in cui cerchiamo un oggetto che sappiamo trovarsi in casa: se cerchiamo ad esempio l'orologio da polso guardiamo prima in bagno, poi in camera da letto e se non lo troviamo esploriamo il salotto, per terminare con la cucina.

Se il primo tentativo dà esito positivo bene, altrimenti cosa facciamo? Semplice, ripetiamo lo stesso identico percorso anche cinque o sei volte!

«Siamo ciò che facciamo in modo ripetuto. Eccellere, dunque, non è un'azione ma un'abitudine», sentenziava parecchi anni fa Aristotele.

Il punto è che cerchiamo spesso di rifugiarci in ciò che è conosciuto e che ci sembra la cosa più semplice.

Una vecchia barzelletta racconta che a notte fonda un ubriaco sta cercando le chiavi di casa sotto un lampione; un vicino, che già da un po' lo osserva, non resiste alla curiosità e gli chiede: «Ma cosa sta cercando?».

«Le chiavi di casa!» risponde l'ubriaco. «Ma è sicuro di averle perdute proprio lì, visto che è già da un quarto d'ora che le sta cercando?» replica il vicino. «No! Le ho perdute laggiù, ma è troppo buio per trovarle!».

Ciò che facciamo in modo ripetuto diventa automatico e come tale si allontana dalla nostra consapevolezza, al punto in cui dimentichiamo non solo *perché* lo facciamo ma anche *cosa* facciamo, come quando camminiamo immersi nei nostri pensieri per accorgerci tutto d'un tratto che abbiamo dimenticato dove stiamo andando.

Se i nostri automatismi ci evitano di reinventare ogni giorno la ruota possono d'altro canto costituire una trappola che c'impedisce di esplorare nuove possibilità: in un certo senso ciò che ha avuto successo un giorno costituisce motivo di fallimento un altro.

Quando comunichiamo i nostri automatismi giocano la parte del leone, plasmando i nostri problemi di relazione e rendendoli refrattari ad ogni tentativo di soluzione.

Per capire precisamente come ciò accada occorre fare riferimento a due serie di processi psichici fondamentali.

Da una parte abbiamo i *bisogni*, gli impulsi e gli *stati d'animo* – in altre parole la sfera dell'irrazionale – dall'altra i pensieri nei riguardi di ciò che riteniamo vero, ossia le *convinzioni*, e di ciò che riteniamo giusto o importante, ossia i *valori*.

1.4. La comunicazione paradossale

Di regola, il nostro modo di comunicare tende a conformarsi al buonsenso, figlio della logica aristotelica.

La comunicazione impostata su tali basi appare spesso paradossale a causa della discrepanza tra obiettivi desiderati e i risultati effettivi che la caratterizza, un po' come accade quando si assume un farmaco per il mal di pancia che fa aumentare il mal di pancia stesso, fenomeno che viene appunto chiamato *effetto paradossale*.

Facciamo l'esempio del marito che non appena arriva a casa si mette a leggere il giornale invece che dialogare con la moglie che non vede invece l'ora che il marito arrivi a casa per parlare con lui.

Dato che alla moglie non piace tale comportamento tenderà a correggerlo rivolgendogli messaggi in linea con quello che accade (che non vuole) e con i suoi obiettivi, messaggi come

«Marito e moglie dovrebbero parlarsi!»

«Cerca di parlarmi di più!»

«Trova la voglia di parlare con me!»

«Dovresti parlarmi quando torni a casa!»

«Dovresti dirmi qualcosa quando torni a casa!»

«Non ti interessi a me!»

... e via dicendo.

Nonostante il contenuto almeno in parte di diversa natura, i precedenti messaggi mostrano un comune denominatore: implicano che il marito non ha voglia di parlare con la moglie: dal punto di vista della comunicazione rappresentano tutti un clamoroso autogoal!

Tutti i messaggi che la moglie rivolge al marito sono in qualche modo e misura attesi da quest'ultimo, il che va a confermare e a consolidare lo schema di partita a scacchi che la loro interazione rappresenta.

Si tratta di quello che Watzlawick (1973) definisce "tentate soluzioni", le pseudo soluzioni che in realtà si rivelano al servizio della persistenza del problema.

1.5. Il non-detto

Se è vero che uccide più la penna – ossia la parola – che la spada, è ancor più vero che non mettendo in parole qualcosa di importante a volte si fanno più danni che esplicitando ciò che si sente e si pensa, il che accade prima di tutto con noi stessi.

Quando vogliamo mangiare un'arancia togliamo accuratamente la buccia per poi mangiarci la polpa ma cosa penseremmo di qualcuno che dopo aver accuratamente sbucciato un'arancia mangiasse la buccia e buttasse la polpa?

Quando raccontiamo un fatto che ci ha colpiti, cosa facciamo? Raccontiamo cosa abbiamo fatto, le cose che sono accadute, ciò che è stato detto omettendo di regola ciò che abbiamo provato, quanto cioè ci motiva a raccontare il fatto in questione.

Rapportato all'esempio dell'arancia, non è forse come se ci mangiassimo la buccia e buttassimo la polpa?

Finiamo quindi per comunicare prevalentemente i contenuti che fanno capo al mondo esterno, tralasciando quelli che riguardano i moti del nostro animo che rappresentano il succo e la polpa di tutta la questione.

Anche vogliamo tacere sui nostri stati d'animo il primo assioma della comunicazione di Watzlawick (Watzlawick et al., 1967) ci ricorda che *Non si può non comunicare*.

Se lo si può fare benissimo per quanto riguarda la parole, giacché è pur sempre possibile rimanere in silenzio, considerando il comportamento non verbale quale prima e fondamentale forma di comunicazione comunicheremo in ogni caso qualcosa (anche ciò che forse non vogliamo comunicare).

Dato che le parole si accompagnano comunque al comportamento non verbale, anche quando comunichiamo verbalmente andiamo oltre quello che diciamo; inoltre le nostre stesse parole e frasi, ossia la comunicazione esplicita, ne racchiudono altre, la comunicazione che chiamiamo *implicita*.

1.6. La visione del mondo

Quando sbucciamo l'arancia delle esperienze che ci colpiscono, buttando via la polpa degli stati d'animo e dei bisogni per mangiarci la buccia dei semplici accadimenti, spesso si verifica il fenomeno del "disco rotto".

Ci troviamo, in questi casi, a ripetere – almeno nella nostra testa – lo stesso identico racconto, volta dopo volta, spesso giorno dopo giorno, il che accade per il semplice fatto che le emozioni racchiuse in quell'episodio vogliono emergere mentre noi continuiamo a raccontare solo i fatti.

Tale fenomeno ci segnala che l'energia psichica di stati d'animo spiacevoli e bisogni frustrati sta alimentando le nostre presunte verità e le cose che riteniamo giuste o ingiuste nei riguardi di tali accadimenti, in altre parole le nostre convinzioni e i nostri valori nei loro riguardi.

Tutto ciò di cui abbiamo finora parlato, i diversi tipi di errore nella comunicazione problematica, sono contenuti nella nostra visione del mondo e, almeno in certa parte, nella visione del mondo condivisa da tutti gli appartenenti ad una certa cultura.

La struttura portante della *visione del mondo* è costituita da convinzioni e valori, ciò che per noi è vero e giusto.

I diversi problemi così come pure le risorse dell'essere umano non vengono, dunque, determinati direttamente e meccanicamente dagli eventi esterni bensì dalle reazioni emotive e cognitive che connotano la loro percezione e con essa il *significato* assegnato a quanto accade.

Se i pensieri negativi cristallizzano gli stati d'animo spiacevoli da cui sono innescati bisogna dire che questi pensieri acquistano tale potere solo nel momento in cui si trasformano in *convinzioni*, quando cioè viene loro assegnato un valore di *verità*.

Vista la tendenza alla *conferma* che caratterizza le convinzioni, la realtà esterna viene quindi identificata utilizzando filtri cognitivi che ne lasciano trasparire solo gli aspetti conformi agli stati emozionali e ai pensieri.

Ecco perché è così importante lasciare emergere, riconoscere e accogliere gli stati d'animo spiacevoli, in modo da evitare che si trasformino prima in pensieri poi nelle nostre indiscusse *verità*.

Quando tali verità sono formulate in termini di ciò che è giusto e importante allora si creano i *valori* i quali, a differenza delle verità, appaiono organizzati in modo gerarchico.

Nella nostra cultura, non certo a misura d'uomo, i bisogni tendono ad essere frustrati così come gli stati emozionali che emergono di conseguenza tendono a rimanere non accolti, ossia non riconosciuti, accettati e compresi.

L'energia psichica di cui queste due entità psichiche sono cariche resta per un po' allo stato *fluttuante*, finendo prima o poi per essere *spostata* su convinzioni e valori alimentandoli, secondo lo schema illustrato dalla seguente figura:



La precedente figura mostra come dietro ai nostri obiettivi più importanti vi sia l'energia dei bisogni che non hanno ottenuto soddisfazione, così come dietro le nostre più salde convinzioni vi sia l'energia degli stati emozionali che non hanno mai ottenuto comprensione.

In termini più generali, quando il fiume inarrestabile del nostro sentire incontra la diga irremovibile della disconferma (negazione di realtà) e del rifiuto (negazione della legittimità) questo fiume prende le vie traverse dei nostri pensieri, in particolare delle nostre convinzioni e dei nostri valori, deviando quindi dal suo letto naturale.

Quando siamo bambini, prima iniziamo a sentire poi a pensare, almeno in termini verbali: quando sviluppiamo questa capacità ci ritroviamo un consistente bagaglio di stati d'animo rifiutati la cui energia deve incanalarsi in direzioni alternative e la via più diretta per farlo è quella dei pensieri.

Attraverso la connessione esistente tra i due emisferi (il corpo calloso), quello destro "più bravo" a elaborare gli stati emozionali e quello sinistro che se la cava meglio con il linguaggio (quindi con i pensieri formulati in termini verbali) emozioni e pensieri si alimentano vicendevolmente.

Dato che gli stati emozionali non accolti sono di regola spiacevoli e dato che i pensieri generati e sostenuti da tali stati emozionali si rivelano inevitabilmente allineati ad essi, ne deriva che le convinzioni limitanti e negative appaiono più “reali” e tenaci di quelle facilitanti e positive, dotate cioè di una più salda connotazione in termini di verità.

A volte sembra che realizzare un obiettivo sia di vitale importanza, proprio come soddisfare un bisogno, il che si osserva ad esempio nelle persone disposte a sacrificare ogni cosa per realizzare i propri scopi.

In modo analogo si può spiegare la forza delle convinzioni personali e delle ideologie che caratterizzano interi gruppi, dietro le quali si cela la forza degli stati emozionali spiacevoli alla ricerca di accoglimento.

Mentre i bisogni frustrati tenderebbero indirettamente alla *soddisfazione* attraverso la realizzazione dei propri sogni o obiettivi importanti che sottendono i valori, gli stati d’animo spiacevoli vogliono emergere per ricevere altrettanto indirettamente *accoglimento* attraverso la condivisione delle convinzioni.

Più grande e profonda è la frustrazione dei bisogni infantili più marcata è la mancanza di accoglimento degli stati emozionali nel bambino e più elevato sarà l’ammontare di energia psichica che si riverserà nelle convinzioni e nei valori, rendendo la visione del mondo dell’individuo ormai adulto la realtà stessa.

Tale sovrapposizione o confusione conduce però alla rigidità degli obiettivi, alla totale dedizione a cause *costi quel che costi* e all’intransigenza proprie delle ideologie totalitaristiche, al tentativo di imporre le proprie idee sugli altri.

Sottesa alla dinamica illustrata dalla precedente figura se ne trova un’altra, illustrata dalla seguente.

Bisogni → Emozioni → Convinzioni → Valori

La sequenza mostra che dai bisogni (che possono essere soddisfatti o frustrati) sorgono stati emozionali (che possono essere piacevoli o spiacevoli) e da questi sorgono convinzioni (che possono rivelarsi facilitanti o limitanti) e da queste, infine, sorgono i valori (che possono risultare costruttivi o tranelli).

Mentre un valore costruttivo sostiene un bisogno originario nel processo verso la sua soddisfazione uno tranello lo frustra, determinando così una dinamica a circolo vizioso o una sorta di *circuito riverberante*.

Cambiare un modo di pensare non alimentato da bisogni frustrati e da emozioni spiacevoli è un gioco da ragazzi, mentre se proviamo a farlo con la visione delle cose sostenuta da queste potenti forze psichiche può essere un'impresa da titani!

I pensieri sono un po' come dei sacchi vuoti, che stanno in piedi solo se sono riempiti con emozioni: tali sacchi conferiscono forma al sentire e contemporaneamente lo cristallizzano.

Nei termini posti da Maturana e Varela (1980) si tratta di un "sistema autopoietico", così come del resto lo sono i problemi che sorgono dalle nostre pseudo-identità.

Quella parte della visione del mondo che si rivolge a se stessi rappresenta di regola la nostra pseudo-identità, ciò che appare in assoluto più refrattario al cambiamento, giacché l'identità rappresenta le fondamenta stessa della psiche e, in quanto tale, tende ad autoalimentarsi.

Se la visione del mondo di una persona l'ha spinta a sviluppare una pseudo-identità da vittima, questa tenderà ad autoconfermarsi facendo misteriosamente in modo di cacciarsi ogni volta in sempre nuovi guai.

La prima cosa da fare è quindi liberare il nostro pensiero dalle catene del sentire e per far questo occorre dare a Cesare quel che è di Cesare, in altre parole offrire accoglimento alle emozioni che hanno attraversato l'oceano del tempo per giungere fino a noi.

È come se si trattasse della nostra parte bambina che ci chiede di poter emergere, di essere riconosciuta e quindi compresa: a questo punto l'energia che essa racchiude cesserà di esprimersi attraverso il pensiero e questo potrà finalmente essere liberato dalla tirannia del sentire.

Sulla tirannia che il sentire esercita sul nostro pensiero e, di conseguenza, sulla nostra visione del mondo si fondano tutte le diverse forme di patologia, in accordo al seguente schema:

I bisogni frustrati e gli stati interni spiacevoli non sono accolti → l'energia psichica in essi contenuta si incanala nel pensiero che dà forma a presunte

verità (convinzioni astratte) e alle cose per noi davvero importanti (valori) → l'immagine del mondo che ne deriva finisce per cristallizzare la frustrazione del bisogno / lo stato interno spiacevole → si stabilisce un loop tra sentire e pensare

È sulla base di questo modo di funzionare che sviluppiamo una certa visione del mondo e, con essa, alcuni specifici *modelli di adattamento*.

Tali modelli adattivi possono essere rappresentati da alcune maschere o personaggi, come se il nostro mondo interno e quello relazionale fossero una sorta di teatro, in cui mettiamo in scena particolari copioni.

La visione del mondo, di se stessi e degli altri (vedi la cosiddetta “triade cognitiva”) che in tal modo viene elaborata finisce, paradossalmente, per retroagire positivamente sullo stato d’animo che l’ha indotta, rafforzandolo e cristallizzandolo.

I personaggi del nostro teatro interiore che sembrano incarnare alcune specifiche visioni o percezioni della realtà sono descrivibili a coppie, in cui il primo indica la reazione agli stati d’animo dai quali sorge tale visione mentre il secondo l’allinearsi ad essi:

- il Bullo e il Prevedente
- lo Sbruffone e il Camaleonte
- il Trasgressore e il Mansueto
- il Colpevolizzante e il Disfattista
- il Vincitore e l'Autarchico
- il Sacrificale e l'Aguzzino.

1.6.1. La visione del Bullo e del Prevedente



Si tratta delle due modalità di pensiero che nascono dalla paura ambientale, dal senso di precarietà, di vulnerabilità, di insicurezza, nonché dal bisogno di reagire in modo da proteggere il proprio spazio vitale e la propria incolumità: il primo personaggio incarna la reazione di contrasto a tali stati d'animo, mentre il secondo si allinea ad essi.

Il Bullo	Il Prevedente
Vivo in un ambiente ostile, in ogni momento qualcuno potrebbe cercare di farmi del male o di sottomettermi, perciò mi devo difendere in modo deciso: <i>la miglior difesa è l'attacco!</i>	Il mondo è un luogo denso di difficoltà e pericoli che devo evitare anticipando con la mia immaginazione ciò che potrebbe accadermi: <i>prevenire è meglio che curare!</i>

Parte seconda

La Comunicazione libera dai conflitti

2.1. È possibile comunicare senza entrare in conflitto?

Per sviluppare e nutrire buone relazioni occorre fare esattamente il contrario di ciò che si fa in tribunale.

Se in tale luogo le uniche cose che contano sono da una parte la verità e nient'altro che la verità – ossia i fatti realmente accaduti come emergono dalle prove – e la legge – ossia quanto è stabilito dai codici penale civile – nelle relazioni funziona esattamente al contrario: ciò che conta è quanto si prova, le proprie emozioni e i propri bisogni, ciascuno in rapporto all'altro.

Una vecchia storia racconta che l'inferno è un luogo dove i condannati si trovano attorno ad un tavolo imbandito, ricolmo di ottimi cibi, anche se tutti hanno le braccia legate e non riescono a piegarle per portare il cibo alla bocca e quindi sfamarsi.

In seguito al montare della frustrazione provano una grande rabbia, che sfogano picchiandosi con le posate che stringono in mano.

Il paradiso invece è un luogo in cui tutti si trovano attorno ad un tavolo imbandito e ricolmo di ottimi cibi e, anche questa volta, hanno le braccia legate in modo da non riuscire a piegarle e portare il cibo alla bocca: la differenza è che ognuno imbocca chi gli sta accanto e perciò tutti mangiano soddisfatti e felici.

La comunicazione conflittuale si collega all'attività dell'emisfero sinistro, le cui funzioni appaiono dominanti nell'elaborazione cognitiva (soprattutto di convinzioni e valori).

La Comunicazione libera dai conflitti appare invece sostenuta soprattutto dall'attività dell'emisfero destro, le cui funzioni appaiono dominanti in rapporto all'elaborazione degli stati emozionali e dei bisogni personali (vedi l'intelligenza emotiva).

Il passaggio da una forma di comunicazione all'altra ha il potere di cambiare immediatamente la qualità della relazione, rendendola più profonda e autentica.

Mettendo in atto la Comunicazione libera dai conflitti riscontreremo due cose: che è praticamente impossibile entrare in conflitto, come se venissero improvvisamente a mancare i fattori scatenanti, e che si diluisce il significato di verità e di giustizia.

La forza delle emozioni e dei bisogni cessa di alimentare le nostre verità e ciò che per noi è giusto, contrapposti alle verità e a ciò che è giusto per gli altri: ecco che i giochi senza finalmente possono essere interrotti e la relazione può svilupparsi in modo più conforme ai reali bisogni ed alla sensibilità delle persone coinvolte.

Proprio come nella situazione di inferno e paradiso, nel primo caso non ci si può scambiare comprensione mentre nel secondo tale moneta, la più importante per gli esseri umani, può essere scambiata.

Anche se la Comunicazione libera dai conflitti è tecnicamente molto semplice si rivela spesso difficile da mettere in pratica: semplice non è, infatti, sinonimo di facile.

A renderla a volte difficile è quanto Mara Selvini Palazzoli (1975) ha definito “hybris simmetrica”, cioè l’atteggiamento di tracotanza che si riflette nel bisogno di manipolare o definire la relazione.

Va anche considerata la rabbia che deriva dal senso di ingiustizia, che è come la katana del samurai: una volta estratta deve bere il sangue del nemico. In altre parole esercita una potente tirannia sul comportamento.

I messaggi della Comunicazione libera dai conflitti contengono due fondamentali metamessaggi che l’hybris rischia di occultare: «Mi sento forte, ecco che cosa mi permette di aprirmi a te!», «Sei importante per me e tengo alla relazione con te, ecco perché ti comunico ciò che provo!».

Solo chi è in grado di andare oltre il proprio senso di precarietà in rapporto all’altro può concedersi il lusso della forza, quella profonda che nasce dall’integrità personale e dall’autenticità dei sentimenti.

La Comunicazione libera dai conflitti si propone prima di tutto di rimodulare il pensiero quindi la comunicazione *intrapersonale* poi, in seconda battuta, quella *interpersonale* che dalla prima deriva.

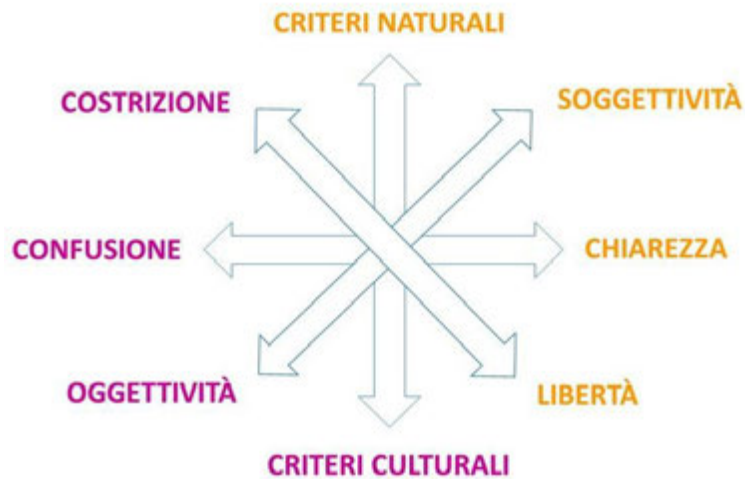
Questa forma di comunicazione si realizza attraverso otto regole, semplici di per sé anche se di difficile applicazione, che si rivolgono sia al proprio modo di pensare sia al modo di relazionarsi con l’altro.

Le prime quattro regole appaiono di natura limitativa, prescrivono cioè quanto è necessario evitare o pongono limitazioni a particolari schemi mentali e di comunicazione.

Esse riguardando, quindi, la comunicazione conflittuale, mentre le seconde quattro ciò che appare necessario, riguardando quindi la Comunicazione libera dai conflitti.

1. CRITERI CULTURALI – Evitare di applicare i criteri di valutazione vero-falso e giusto-sbagliato al mondo interno e alle relazioni.
2. OGGETTIVITÀ – Evitare di creare presunte verità e false identità per sé e per gli altri.
3. CONFUSIONE – Evitare di sovrapporre e confondere il mondo interno e quello esterno.
4. COSTRIZIONE – Evitare di imporre a noi stessi e agli altri ciò che riteniamo vero e giusto.
5. CRITERI NATURALI – Applicare i criteri di valutazione piacevole-spiacevole alla sfera emozionale e utile-dannoso a impulsi e pensieri.
6. SOGGETTIVITÀ: Parlare in termini delle proprie sensazioni, impressioni o opinioni a proposito dell'altro.
7. CHIAREZZA: Considerare la differenza tra mondo interno ed esterno, così come l'interdipendenza tra se stessi e gli altri.
8. LIBERTÀ – Accogliere stati emozionali spiacevoli, impulsi a porre in atto azioni riprovevoli e bisogni frustrati.

Possiamo quindi notare che le quattro regole riguardanti la comunicazione conflittuale si contrappongono a quelle che caratterizzano la Comunicazione libera dai conflitti, come illustra la seguente figura.



2.2. Prima regola: evitare i criteri culturali

Evitare di applicare i criteri di valutazione vero-falso e giusto-sbagliato al mondo interno e alle relazioni.

2.2.1. Il vero e il falso, il giusto e l'ingiusto

Ci siamo mai posti la domanda di quanti litri misura un campo di calcio? Se qualcuno ce lo chiedesse risponderemmo prontamente che un campo di calcio non si misura in litri bensì in metri.

Se applichiamo i criteri del vero-falso e del giusto-sbagliato ai moti del nostro animo, alle nostre emozioni, ai nostri impulsi e ai nostri pensieri (almeno a quelli dal contenuto astratto) è come se ci ponessimo la precedente domanda: utilizziamo cioè l'unità di misura sbagliata!

Si tratta del pensiero dicotomico (o tutto-o-niente) tipico del bambino che inizia a strutturare il proprio pensiero, a ordinare il mondo circostante e la propria esperienza attraverso contrapposizioni come buono-cattivo, bene-male, positivo-negativo e, appunto, vero-falso e giusto-sbagliato: si tratta della modalità di pensiero che produce conflitti.

Ciò che riteniamo vero e giusto alimenta le nostre convinzioni e i nostri valori, che si impossessano così tenacemente della nostra consapevolezza e della nostra

deliberazione perché la contrapposizione con il falso e con l'ingiusto rappresenta gli assi cardinali dell'adattamento.

Ciò che è vero (in contrapposizione a ciò che è falso) ci serve per adattarci alla realtà esterna, prima di tutto quella fisica, così come ciò che è giusto (in contrapposizione a ciò che è ingiusto o sbagliato) funge da guida per districarci nei comportamenti che connotano la sfera sociale.

Quando cerchiamo di capire se le nostre emozioni e i nostri impulsi siano giusti o sbagliati non riusciamo ad addivenire ad una conclusione definitiva e soddisfacente: il risultato è che finiamo per condannare quelli che riteniamo sconvenienti, inopportuni, negativi o cattivi, come avviene nel tipico caso della rabbia.

Definiamo le nostre emozioni “positive” o “negative” legittimandoci così a rifiutare le seconde e a cercare di reprimerle, il che finisce per espanderle nel nostro mondo interno come se togliessimo la valvola ad una pentola a pressione.

Tale azione sta alla base di ogni forma di *patologia*, dal greco *pathos*, ossia “intensità del sentire”.

Quando invece applichiamo il criterio vero-falso alle emozioni lo facciamo negandole in noi stessi o nell'altro, azione i cui effetti possono rivelarsi ancor più devastanti del giudizio negativo.

Tale tendenza può condurre alla mancata alfabetizzazione emozionale, prima di tutto all'incapacità di attribuire un nome a ciò che sentiamo.

Si tratta di un fenomeno noto come “alessitimia”, che in tutti gli studi svolti fino ad ora si rivela correlato alla tendenza alla psicosomatizzazione, ossia ad ammalarsi per cause psicogene.

In entrambi i casi si produce l'effetto “pentola a pressione”: se tolgo la valvola ad una pentola a pressione che sta ancora sul fuoco dopo un po' non sarà più uno strumento per cucinare ma diventerà una bomba ad orologeria!

Il punto è che le emozioni e gli impulsi mostrano lo stesso *status* naturale dei bisogni, perciò valutarle come negative sarebbe come affermare che sentire fame o sete o sonno è negativo, in altre parole che madre natura ha commesso una serie di gravi errori!

Sul piano delle nostre relazioni i criteri di vero-falso e giusto-sbagliato ci spingono inevitabilmente verso il conflitto, per il semplice fatto che la nostra visione

del mondo (che appare impostata sulle nostre convinzioni e sui nostri valori) differisce da quella degli altri.

Questi sono i motivi per cui tali criteri sono gli acerrimi nemici della comunicazione e delle buone relazioni.

Quando parliamo in tali termini parliamo soprattutto dell'altro, come se lo conosciamo al pari delle nostre tasche, mentre quando parliamo di ciò che sentiamo parliamo in prima persona: nel primo caso faremo inevitabilmente sorgere nel nostro interlocutore la sensazione di aver subito un'invasione di campo.

Per quanto riguarda in particolare il giusto-ingiusto si tratta di un vero e proprio paradosso: facciamo riferimento ad esso solo ed esclusivamente quando non ha alcun significato!

Nessuno, infatti, commenta una rapina, un omicidio o qualsiasi altro reato grave con «Non è giusto!», anche se tale commento sarebbe totalmente appropriato dato che è contro la legge: “giusto” deriva, infatti, da *jus*, ossia legge, diritto, norma.

Usiamo invece tale criterio per quello che non ha assolutamente alcuna rilevanza in tal senso, come «Non è giusto sentirsi così!» o «Non è giusto pensarla in questo modo!».

Tendiamo poi ad applicare – sempre a sproposito – il criterio vero-falso ai nostri pensieri; consideriamo ad esempio affermazioni come «La vita è una valle di lacrime» oppure «In questo mondo non c'è posto per i perdenti».

Ci raccontiamo cose del genere finendo per considerarle vere senza renderci conto che non sono né vere né false, giacché totalmente prive di concretezza, diversamente da «Non sono diventato il presidente degli Stati Uniti».

Il punto è che quest'ultima frase non rappresenta affatto un problema (se non per i candidati alla presidenza che non ce l'hanno fatta) mentre le prime due possono rappresentarne uno bello grosso.

La stragrande maggioranza delle nostre convinzioni limitanti mostrano tale natura astratta piuttosto che concreta, come mostra invece l'ultima affermazione.

Per quanto riguarda poi le emozioni, tendiamo a definirle sulla base del principio di verità in termini di *negative* – quelle piacevoli – o *positive* – quelle spiacevoli – ritenendole tali presunte qualità da esse possedute a priori, ossia alla stregua di qualità intrinseche.

È interessante notare come, al contrario, la qualità degli stati emozionali non appare intrinseca o a priori bensì legata all'*intensità*, come dimostra il fatto che piccole dosi di paura o di tristezza indotte dai thriller, dai film dell'orrore o dai polpettoni strappalacrime risultano piacevoli, altrimenti non avrebbe il grande successo di pubblico che in effetti hanno.

2.3. Seconda regola: evitare l'oggettività

Evitare di creare presunte verità e false identità per sé e per gli altri

2.3.2. Spiegazioni, interpretazioni e giudizi

Un comportamento curioso delle persone si osserva quando passano frettolosamente sui fatti per soffermarsi invece sulle spiegazioni.

Immaginiamo che qualcuno abbia rubato un oggetto prezioso e quindi vengono interpellati uno psicologo, un sociologo e un filosofo chiedendo loro di fornire una spiegazione sul *perché* il ladro lo abbia fatto.

Lasciando galoppare la nostra immaginazione possiamo supporre che lo psicologo affermi che non abbia potuto controllare i suoi impulsi, il sociologo che egli appartenga a una fascia sociale economicamente disagiata, il filosofo che abbia perduto la capacità di discriminare tra il bene e il male.

A ben guardare, a chi si riferiscono tali spiegazioni, al ladro o a chi le fornisce? Le persone difficilmente riescono a distinguere la descrizione di un fatto dalle spiegazioni, interpretazioni e valutazioni che, pur credendo lo riguardano, in realtà riguardano più direttamente loro stesse.

Il problema è che ciò che riteniamo vero prima o poi tenderà a diventarlo, se non si tratta di cose del tipo «Diventerò il presidente degli Stati Uniti!».

In tal senso le convinzioni mostrano un potere occulto che può realizzarsi attraverso quel misterioso fenomeno conosciuto come profezie che si autorealizzano.

Se si tratta di convinzioni che non ci piacciono tale meccanismo di auto-realizzazione potrà agire anche in modo paradossale, come le drammatiche vicende di Edipo ci mostrano chiaramente.

La storia ha inizio con la profezia dell'oracolo di Delfi, la Pizia, rivolta a Laio re di Tebe: sarebbe stato ucciso dal figlio, che si sarebbe poi sposato con sua moglie. Per evitare l'avverarsi di tale profezia Laio abbandona Edipo sul monte Citerone, dove viene poi raccolto da un pastore, che lo adotta senza mai dirgli di non essere il suo vero padre.

Molti anni dopo Edipo si reca a Delfi, dove consulta a sua volta l'oracolo ricevendo la stessa tragica profezia: avrebbe ucciso il padre e sposato sua madre. Terrorizzato, fugge da Tebe e durante la strada la sorte vuole che incontri re Laio, che non sa essere suo padre. Inizia quindi un animato diverbio che culmina con l'uccisione di quest'ultimo.

Più tardi risolve l'enigma della Sfinge, che da anni opprimeva la città, divenendone quindi il nuovo re e avendo in moglie la regina Giocasta, che non sa essere sua madre.

Notiamo come la tragedia si realizzi proprio grazie agli sforzi compiuti dai protagonisti – re Laio prima, Edipo poi – per rendere vane le profezie, che in tal modo finiscono per realizzarsi.

Dovremmo quindi guardarci da ciò che crediamo vero, dalle nostre convinzioni che possono prendere la forma di spiegazioni, interpretazioni e giudizi, tenendo ben conto del fatto che *la fantasia è la madre della realtà*.

Ogni cosa che vediamo attorno a noi, che non è prodotta direttamente dalla natura, è stata prima immaginata, pensata, è esistita nella mente di qualcuno per poi divenire una realtà materiale.

Dato che è praticamente impossibile descrivere obiettivamente qualcosa, ossia evitare di fornire spiegazioni, interpretazioni e valutazioni, piuttosto che cercare di evitare tali forme di elaborazione cognitiva occorre focalizzarsi sull'obiettivo di ridurle al minimo, oltre che riconoscere quelle più macroscopiche e dense di effetti indesiderati.

Porsi il precedente obiettivo in assoluto potrebbe rivelarsi pericoloso, a causa da un lato dell'impossibilità a realizzarlo e, dall'altro, per il fatto che potremmo illuderci di riuscire.

Di regola valutiamo maggiormente le spiegazioni, le interpretazioni e le valutazioni dei fatti dei fatti stessi, il che finisce per nascondere la realtà ai nostri stessi occhi, confondendola con tali forme di elaborazione.

Quando cadiamo in questa confusione ci ritroviamo in un labirinto senza via d'uscita, di fronte ad un problema senza soluzione, come nel caso affermi di non riuscire a parlare con mia moglie "perché non mi vuole ascoltare".

Dato che non posso agire direttamente sulla sua volontà allora non posso far altro che subirne passivamente le conseguenze o, magari, aspettare che le cose cambino.

In questo esempio la spiegazione si è rivelata dannosa piuttosto che utile, bloccante piuttosto che facilitante, a prescindere dal suo carattere di verità o falsità. In altre parole mi sono messo nel sacco con le mie stesse mani!

Per quanto riguarda poi i giudizi, dato che essi rappresentano l'ultimo livello di elaborazione, un po' come la Cassazione in ambito giuridico, una volta emessi la pratica viene archiviata, fino a che mi ritrovo, dopo una lunga serie di condanne, a vivere in un mondo che non appare degno di essere vissuto.

È quanto accade a molti anziani che vanno accumulando giudizi negativi anno dopo anno, fino a che non hanno più voglia di vivere in un modo che è diventato un archivio di condanne definitive.

2.4. Terza regola: evitare la confusione

Evitare di sovrapporre e confondere il mondo interno e quello esterno.

2.4.1. La deformazione per lettura del pensiero

Quando entriamo in conflitto con qualcuno ci riferiamo al suo mondo interno come se parlassimo delle nostre tasche, spacciando le nostre personali impressioni

o convinzioni per descrizioni obiettive: finiamo in tal modo per deformare la realtà attraverso una sorta di *lettura del pensiero*.

L'altro potrebbe reagire come se avessimo affermato qualcosa di inopportuno, negando quanto stiamo affermando a proposito del suo presunto atteggiamento, pensiero o bisogno, oppure semplicemente dicendoci che sarebbe meglio che ci occupassimo dei fatti nostri.

Ciò accade soprattutto quando presumiamo di leggere nell'altro rabbia o paura, stati d'animo di regola rifiutati o giudicati negativamente: la prima perché "cattiva", la seconda perché "da deboli".

Si tratterebbe comunque di un'indebita violazione della sua privacy, di un'intollerabile entrata a gamba tesa nel suo mondo interno, a cui reagirebbe in modo oppositivo.

Agli altri certamente non piace sentirsi attribuire stati emozionali che giudicano "negativi" pur nutrendo il bisogno di sentirsi compresi, bisogno che è tanto più grande quanto più intenso e profondo è lo stato d'animo in questione.

In frasi come «Tu sei arrabbiato con me!» si ha la pretesa di leggere nel mondo interno del proprio interlocutore, considerando le proprie impressioni (o proiezioni) come la verità stessa nei suoi riguardi.

Se vogliamo far riferimento al mondo interno dell'altro, occorre perciò impostare i nostri messaggi citando espressamente le nostre sensazioni e impressioni, come nel caso di «Ho la sensazione che tu ti senta arrabbiato con me!», «Ho l'impressione che tu abbia bisogno di parlarmi».

2.5. Quarta regola: evitare la costrizione

Evitare di imporre a noi stessi e agli altri ciò che riteniamo vero e giusto.

2.5.1. Il tentativo di cambiare l'altro

Dato che la logica aristotelica e con essa il nostro buonsenso appaiono fondati sui principi di coerenza e di non contraddizione, se il nostro interlocutore dice o agisce in modo contrario alle nostre aspettative, ai nostri desideri o ai nostri obiettivi tenteremo di correggere il tiro, ossia di “cambiarlo”.

All'interno di un rapporto affettivo si possono individuare tre fondamentali regole.

Dal punto di vista femminile queste regole sono enunciabili come segue: primo, «Ti scelgo perché non mi vai bene, così potrò lamentarmi dicendoti che mi fai soffrire, che sei sbagliato, è tutta colpa tua e che devi cambiare!».

Secondo, «Il problema è che in realtà non voglio che tu cambi davvero ma avere qualcuno a cui dire che deve cambiare!».

Terzo, «Se tu per caso cambierai dovrò trovarmene un altro ... ovviamente che non mi vada bene e con il quale potrò ricominciare a lamentarmi cercando di cambiarlo!».

Dal punto di vista maschile le regole sono invece enunciabili come segue: primo, «Mi metto con te perché so che non ti vado bene, così sarai impegnata nel cercare di cambiarmi e resterai con me!».

Secondo, «Visto che stai con me per cambiarmi io non ci penso nemmeno lontanamente a cambiare, altrimenti te ne troverai un altro!» e, terzo, «Se proprio mi devo impegnare in qualcosa faccio prima a cambiare partner e trovarmene un'altra che a cambiare io!».

Il voler cambiare l'altro rappresenta una sorta di paradosso sul piano relazionale: significa che si ha deciso di instaurare una relazione con qualcuno che non ci va bene.

Si potrebbe sempre obiettare che abbiamo deciso in tal senso giacché molte cose ci piacciono mentre altre no, quelle appunto che cerchiamo di cambiare, anche se non si può certo pensare che una persona sia come un vestito che possiamo portare dal sarto per farlo stringere o allargare o come una casa alla quale possiamo apportare alcune modifiche strutturali.

Questo aspetto paradossale dei rapporti umano nasce dal fatto che, senza che ce ne possiamo rendere conto, è attiva in tutti noi la tendenza a replicare le situazioni frustranti, se non addirittura traumatiche, che hanno caratterizzato gli antichi rapporti, quelli con chi si è preso cura di noi quando eravamo bambini.

Freud chiamò questa bizzarra tendenza “coazione a ripetere” e rappresenta ancor oggi una tendenza che la nostra ragione e il nostro buonsenso non possono comprendere ma che finisce spesso per infestare i nostri rapporti adulti.

Alla luce della coazione a ripetere, le tre regole sopra enunciate non suonano più così buffe quanto piuttosto reali, giacché tale soggiacente tendenza soggiace rappresenta una seria minaccia ai rapporti affettivi, non solo tra uomo e donna ma anche tra genitori e figli.

2.6. Quinta regola: adottare i criteri naturali

Applicare i criteri di valutazione piacevole-spiacevole alla sfera emozionale e utile-dannoso a impulsi e pensieri.

2.6.1. Lo stato naturale dell'essere umano

Quando nasciamo vogliamo solo una cosa: stare bene. Da quel momento in poi sarà l'unica cosa che vorremo 24/24, 7/7 trecentosessantacinque giorni l'anno, anche se lo dimenticheremo molto presto.

Si tratta di un vero paradosso: per quanto sia l'unica cosa che davvero vogliamo è anche la cosa che metteremo in fondo alla lista delle priorità o dei nostri valori, fino a perderla di vista.

Ad una fine analoga sono destinati i criteri legati a questo bisogno fondamentale, cioè piacevole-spiacevole e, quello ad esso strettamente legato, utile-dannoso.

Si tratta dei criteri che dovrebbero essere applicati ai fenomeni del nostro mondo interno, in particolare ai nostri stati d'animo il primo e ai nostri pensieri il secondo, anche se quelli culturali costituiti da vero-falso e giusto-sbagliato, tendono a prendere – come dei veri e propri tiranni – il loro posto.

Mentre accade spesso che valutiamo i nostri e gli altrui stati emozionali come giusti o sbagliati valutiamo anche i nostri pensieri come veri o falsi, mentre sarebbe opportuno valutare i primi come piacevoli o spiacevoli e i secondo come utili o dannosi, almeno quelli di natura astratta.

Di regola attribuiamo agli stati d'animo spiacevoli la connotazione di “negativo”, che non appare affatto equivalente a “spiacevole”.

Ciò che è negativo, infatti, può essere solo oggetto del tentativo di eliminazione, mentre ciò che è spiacevole può anche essere utile e come tale positivo, come nel caso di tutte le esperienze che ci hanno insegnato cose importanti pur essendo state spiacevoli e sofferte.

Dallo stato di naturale benessere che caratterizza la nostra condizione alla nascita derivano i criteri del piacevole-spiacevole e quello ad esso strettamente collegato, ossia utile-dannoso.

È, infatti, utile ciò che ci aiuta a stare bene e dannoso ciò che induce in noi uno stato di malessere, andando quindi contro la nostra naturale propensione a stare bene.

È come se avessimo due bussole, una adatta al mondo interno e una adatta invece a quello esterno, anche se di solito tendiamo ad utilizzarne solo una, quella i cui quattro punti cardinali sono vero-falso e giusto-sbagliato.

2.7. Sesta regola: adottare il punto di vista soggettivo

Parlare in termini delle proprie sensazioni, impressioni o opinioni a proposito dell'altro.

2.7.1. La mappa e il territorio

Negli anni Trenta, rivolgendosi a tutti coloro che tendono a scambiare la propria rappresentazione della realtà con la realtà stessa, Alfred Korzybski (1933) lanciò un monito destinato a passare alla storia della linguistica: *la mappa non è il territorio!*

Sappiamo tutti che c'è una fondamentale differenza tra la cartina di Milano e la città; ma se al posto della cartina consideriamo da una parte le parole e, dall'altra, ciò a cui esse si riferiscono tale distinzione perde completamente la sua evidenza.

La nostra mappa, fatta della presunta descrizione della realtà, diventa la realtà stessa, una realtà necessariamente diversa per ogni persona ma che pretende di essere uguale per tutti, l'unica, quella vera, quella giusta!

Quando adottiamo il criterio di vero e di giusto lo facciamo prima di tutto verso il nostro modo di pensare, ancor prima del contenuto del nostro pensiero, anche se di ciò non siamo affatto coscienti proprio perché tendiamo a confondere la mappa con il territorio.

Se penso, ad esempio, che Giovanni è una cattiva persona non mi accorgo che ancor prima di considerare vero che Giovanni sia una cattiva persona considero vero il pensiero che Giovanni sia tale: tale presunta verità passa quindi attraverso una presunta verità più sottile e impalpabile, che non riguarda Giovanni bensì ciò che penso di lui.

In altre parole, i nostri problemi non sono creati tanto da ciò che pensiamo quanto piuttosto dall'attribuire carattere di verità ai nostri pensieri.

La terza via, l'alternativa cioè al tacere la propria rabbia, danneggiando quindi me stesso, o esprimerla in modo accusatorio, danneggiando quindi la relazione con l'altro, è parlare in termini di ciò che provo.

Tale accorgimento mi permetterà di evitare i precedenti effetti collaterali e raggiungere due obiettivi importanti: comunicare ciò che sento piuttosto che tenermelo per me e permettere al mio interlocutore di comprendermi senza danneggiare la relazione che ci unisce.

L'importanza della cornice soggettiva ci riporta alla teoria dei livelli logici del linguaggio di Alfred Tarski, (1944) il quale afferma la distinzione tra "linguaggio oggetto" e "metalinguaggio".

Al fine di salvaguardare il linguaggio dalla trappola del paradosso egli distinse le asserzioni sugli oggetti (linguaggio oggetto) e le asserzioni su tali asserzioni (metalinguaggio).

Si crea in tal modo una progressione potenzialmente infinita di livelli su cui poggiare i concetti, come nel caso di «L'enunciato “la neve è bianca” è vero se e solo se la neve è bianca».

Nella precedente frase, «la neve è bianca» costituisce un enunciato a livello di linguaggio oggetto (si riferisce cioè alla neve), mentre «L'enunciato ... è vero se e solo se la neve è bianca» si pone a livello di metalinguaggio: quest'ultimo fa cioè riferimento al precedente enunciato a livello di linguaggio oggetto, il quale fa infine riferimento ad un oggetto, appunto la neve.

A causa della deformazione per lettura del pensiero spesso abbiamo l'impressione di *sapere* ciò che l'altro prova o pensa, come se non avessimo alcun dubbio in proposito, meccanismo che in psicodinamica prende il nome di “proiezione”.

La nostra tendenza a proiettare – che conduce a quello che abbiamo chiamato *pensiero paradossale* – è tanto potente quanto foriera di problemi relazionali: ciò si rende evidente nel momento in cui attribuiamo all'altro caratteristiche che non gli piacciono e che perciò rifiuta come una sorta di accusa, di colpevolizzazione o di giudizio negativo, il che renderà problematica la relazione.

Occorre quindi una sorta di rieducazione del nostro modo di pensare agli altri, consolidando l'abitudine a renderci conto che quanto pensiamo e presumiamo di sapere costituisce una nostra semplice impressione, sensazione od opinione.

In tali termini possiamo comunicare all'altro tutto o quasi (in assenza di particolari disturbi psichici, come nel caso di quello paranoide), il che non ci eviterà semplicemente problemi di relazione ma sarà, anzi, utile per approfondirla.

In tal modo lo renderemo, infatti, partecipe di quanto avviene nel nostro mondo interno, aprendoci per giunta alla possibilità di cambiare opinione.

2.8. Settima regola: adottare il criterio della chiarezza

Considerare la differenza tra mondo interno ed esterno, così come l'interdipendenza tra se stessi e gli altri.

2.8.1. Riprendersi il potere

A causa della deformazione per causa-effetto spesso abbiamo l'impressione che gli altri abbiano il potere di *farci sentire* in un certo modo che non ci piace o di *farci fare* alcune azioni che riteniamo riprovevoli o inopportune.

La nostra tendenza a sentire e a considerare le nostre reazioni emotive e i nostri comportamenti un semplice effetto di quello altrui non solo ci deresponsabilizza ma ci getta anche in una penosa *condizione di impotenza*, dimostrandosi inoltre foriera di problemi relazionali.

Ciò si rende evidente nel momento in cui, attribuendo all'altro la responsabilità se non la colpa dei nostri problemi, ci lamentiamo finendo come nel caso della lettura del pensiero per accusarlo e colpevolizzarlo, il che renderà anche questa volta problematica la relazione.

La rieducazione del nostro modo di pensare agli altri va attuata anche a proposito di questa deformazione, consolidando l'abitudine a renderci conto che gli altri non hanno e non possono avere il potere di farci sentire o di farci fare qualcosa che non ci piace o che non vogliamo fare.

Se accettassimo la visione del mondo indotta dalla deformazione per causa-effetto ci ritroveremmo in un mondo strano, fatto di problemi che non possono essere risolti attraverso l'impiego delle nostre personali risorse e che ci rendono schiavi di quello che fanno gli altri.

Ciò non vuol significare che i comportamenti delle persone importanti per noi non abbiano alcuna influenza sul comportamento ma semplicemente che non ne sono la causa in termini diretti e meccanicistici, come se si trattasse di una palla da biliardo che ne colpisce un'altra.

Questo è il motivo per cui un giocatore di biliardo può diventare bravo: per il fatto che la palla che colpisce non è alcuna possibilità di scegliere come utilizzare la spinta che riceve per lanciarsi in una direzione piuttosto che un'altra, la subisce e basta!

È piuttosto come nel caso di un cane a cui diamo un calcio. Se incontriamo un cane per strada e gli diamo un calcio e il cane ci morde, tale sua reazione è l'effetto del nostro calcio che ne è quindi la causa?

Sembrerebbe proprio di dover rispondere affermativamente, anche se sarebbe un errore logico di tipo *post hoc (ergo propter hoc)*, in altre parole, “dato che il morso segue il calcio allora tale reazione è l’effetto di quel nostro comportamento”.

Che si tratti di un errore logico diventa evidente nel momento in cui immaginiamo che la scena si ripeta cento volte: è difficile pensare che il cane reagirà sempre e comunque al mio calcio mordendomi e mai in modi diversi.

Allo stesso modo, anche se il comportamento di qualcuno precede una certa nostra reazione non significa che quel comportamento sia la causa di tale reazione, anche perché non può esserlo, dato che abbiamo a disposizione una gamma pressoché infinita di reazioni possibili.

La reazione che selezioniamo è frutto dei nostri processi interni che sono innescati da quel comportamento, come l’esplosione è innescata dalla miccia pur essendo causata dall’esplosivo.

Il termine da usare è quello di *catalizzatore*: si tratta di quella sostanza che permette o velocizza una certa reazione chimica pur non prendendone parte.

2.8.2. Dall’astratto al concreto

In precedenza abbiamo parlato del fatto che tendiamo a non riconoscere la differenza tra i termini e i pensieri di contenuto astratto e quelli di contenuto concreto, nonostante a scuola potessimo essere i primi della classe in grammatica.

Abbiamo a questo proposito fatto alcuni esempi, come nel caso dell’accusa che qualcuno ci rivolge «Sei cattivo!»: l’alternativa libera dai conflitti è in questo caso porre la semplice seguente domanda, «Cosa intendi precisamente dicendomi “sei cattivo”?».

A questo punto ci si aspetterebbe qualche delucidazione sul piano di ciò che si vede, si ascolta e si può toccare con mano, ossia una precisazione che va in direzione della realtà concreta, anche se spesso si ottengono altri contenuti astratti.

Si farà a questo punto notare come il termine “cattivo” e gli eventuali altri che seguono possono voler dire tante cose anche se in realtà non significano nulla se non sono associati a contenuti concreti e si continuerà, quindi, a porre la precedente

domanda, «Cosa intendi precisamente con ‘...’?» fino a che non si ottiene una risposta che contiene informazioni sensoriali.

Tale passaggio dall’astratto al concreto implica, di regola, l’arricchimento di dettagli, che nella dimensione astratta sono stati omessi, la qual cosa comporta spesso una certa perdita di continuità nel racconto, che sarà quindi da interpretare come segno di genuinità.

2.9. Ottava regola: adottare il criterio della libertà

Accogliere stati emozionali spiacevoli, impulsi a porre in atto azioni riprovevoli e bisogni frustrati.

2.9.1. L’accoglimento

Se tocchiamo una pentola che bolle immediatamente i nostri riflessi innati ci spingono immediatamente a ritrarla, reazione che ha come evidente scopo salvaguardare la nostra mano.

Lo stesso principio che si dimostra adeguato a gestire le situazioni esterne spiacevoli o potenzialmente nocive viene applicato in automatico anche nel nostro mondo interno, come se fosse retto dalle stesse regole di quello là fuori.

Quando cerchiamo di rifuggire le nostre emozioni spiacevoli ci ritroviamo nella situazione del gatto con i barattoli legati alla coda: più cerca di scappare dal rumore che lo spaventa più si sente braccato, fino a che giunge al collasso!

La nostra cultura ci insegna a gestire i nostri stati d’animo spiacevoli come se si trattasse dei barattoli legati alla coda e noi fossimo il gatto: cercare in ogni modo di evitarli, di fuggire da essi.

Mondo esterno e mondo interno non sono retti dalle stesse regole, perciò quello che funziona nel gestire le situazioni spiacevoli, come nel caso della pentola che bolle, non è detto che funzioni anche per i nostri stati d’animo spiacevoli.

Lasciando emergere, riconoscendo con un nome appropriato e accettando gli stati emozionali, soprattutto quelli spiacevoli, come moti naturali dell'animo assieme agli impulsi si realizza la loro altrettanto naturale tendenza all'*esternazione*, ossia alla *e-mozione*, al "muovere verso l'esterno".

Ciò sottrae agli stati emozionali il potere patogeno di alimentare il pensiero e, in particolare, le convinzioni limitanti, lasciando che l'emozione resti puro e semplice *pathos* ed evitando quindi che si trasformi in *patologia*.

Contro questa naturale tendenza si schierano una quantità di convinzioni limitanti di matrice culturale, come quella secondo la quale «è meglio tacere sulle questioni negative e spiacevoli, soprattutto con i bambini».

A fronte di tale idea preconcepita occorre tener presente che la tendenza all'ester-nazione propria degli stati emozionali può realizzarsi su tre distinti piani.

Il primo è quello della *manifestazione*, come nel caso in cui un moto di rabbia si trasformi in dermatite o crei le premesse psicologiche ad un incidente, il secondo è quello dell'*espressione* non verbale, come nel caso in cui il moto di rabbia spinga ad alzare la voce.

Il terzo, l'unico davvero appropriato è, infine, quello della *comunicazione congrua*, nel momento in cui affermo «Mi sento arrabbiato!» con il tono di voce e l'espressione del viso che esprimono la rabbia.

Ci sono alcune regole fondamentali che vanno applicate nell'adottare la comunicazione improntata al sentire, ossia ai bisogni e agli stati d'animo:

- comunicare ciò che si prova in quel momento, circoscrivendo il messaggio al qui ed ora, evitando di parlare in termini di massimi sistemi, ossia in generale e in linea di principio, il che annullerebbe il carattere di genuinità della comunicazione stessa
- utilizzare questo tipo di comunicazione a piccole dosi (si potrebbe dire omeopatiche), altrimenti si rischia che il nostro interlocutore lo viva come un inopportuno vuotare il sacco (se il contenuto riguarda il nostro mondo interno) o una sgradevole intrusione (se il contenuto riguarda il suo mondo interno)
- evitare di aggiungere altro, suggerimenti, esortazioni e ingiunzioni, buoni consigli, conclusioni a sfondo moralistico e altri tipi di considerazioni.

Questo tipo di comunicazione ha per la relazione caratteristiche analoghe a quelle che il sale ha per il cibo: se la sua mancanza lo rende insipido, il suo eccesso lo rende immangiabile.

Comunicare continuamente le proprie emozioni e i propri bisogni renderebbe l'altro sempre meno ricettivo, finendo per richiedere dosi sempre più massicce per aumentare la probabilità di fare breccia.

D'altra parte, non comunicando per nulla a questo livello profondo si sottrae nutrimento alla relazione, senza il quale essa finisce per avvizzirsi proprio come farebbe una pianta lasciata senz'acqua o di cui si cercasse di annaffiare foglie e rami, mentre è solo dando acqua alle radici essa potrà averne quanto necessita.

Comunicare le proprie emozioni e i propri bisogni non significa tacere sui dati di realtà, il che risulta spesso necessario al fine di attuare una comunicazione chiara ed esaustiva.

Occorre però che tali dati rimangano sul piano sensoriale, scevri da interpretazioni di vasta portata: non interpretare in assoluto risulta, infatti, impossibile.

Si tratta, in altri termini, di circostanziare quanto si afferma a proposito delle proprie emozioni e dei propri bisogni al fine di permettere all'altro di comprendere quanto gli stiamo dicendo e di rispondervi adeguatamente.

Parte terza

Il lavoro volto al cambiamento

3.1. Un esempio di Comunicazione libera dai conflitti

La Comunicazione libera dai conflitti è come il gioco degli scacchi: si procede una mossa alla volta, facendo la propria e aspettando quella dell'interlocutore sulla quale si calibrerà la propria seguente.

Riprendiamo ora l'esempio di dialogo tra la moglie e il marito che fa gli straordinari e vediamo come avrebbe potuto svilupparsi la Comunicazione libera dai conflitti.

Moglie: Perché non mi hai avvertito che saresti arrivato a casa più tardi?

Marito: Scusa ma credevo avresti immaginato che, come ogni giovedì, avrei fatto due ore di straordinari ... certo avrei potuto dirtelo anche se sono stato molto impegnato e non sono riuscito a farlo.

Moglie: ... mi hai sempre telefonato avresti dovuto farlo anche questa volta! Non ti sarebbe costato nulla!

Marito: ... certo, capisco che ti aspettavi di telefonarmi anche questa volta ...

Moglie: Sarebbe stato corretto da parte tua chiamarmi anche se eri molto impegnato!

Marito: ... e visto che non l'ho fatto immagino ti sia sentita in ansia o non considerata da me ...

Moglie: Sì è proprio così!

Marito: Riconosco e comprendo che ti sei sentita in ansia e poco considerata da me e mi dispiace.

Moglie: ...

Un esercizio molto utile quando si lavora con la comunicazione è, anche come compito a casa, scrivere un dialogo già avvenuto o uno immaginario su cui poi lavorare, evidenziando gli elementi della comunicazione conflittuale e sostituendoli con quelli della Comunicazione libera dai conflitti.

3.5. Le due bussole

Quando nasciamo l'unica cosa che importa è soddisfare i nostri bisogni, al fine di mantenere una condizione di benessere profondo e globale.

Si tratta dell'unica tendenza che da quel momento in poi per il resto della nostra vita sarà sempre attiva, 24 ore su 24, senza un attimo di interruzione, anche se tenderà a sfuggire alla consapevolezza.

Al momento della nostra nascita la realtà è fatta esclusivamente di esperienze, nella forma sia di percezioni sensoriali del mondo esterno sia di sensazioni che si originano dall'interno, esperienze che si rivelano *piacevoli o spiacevoli*.

Questa dicotomia appare il fondamentale criterio di discriminazione che utilizziamo sin dall'inizio della nostra vita, per mettere ordine nella nostra esperienza.

Da lì a poco scopriremo che alcune cose là fuori hanno il potere di farci stare bene e si rivelano quindi piacevoli, come il seno della mamma prodigo di latte, il morbido orsacchiotto di peluche, la dolce musica del carillon che ci accompagna nel passaggio dalla veglia al sonno.

Altre hanno il potere di farci stare male – e si rivelano quindi spiacevoli – come il buio, l'essere soli, il tono di voce del papà che ci rimprovera e via dicendo.

Si tratta degli oggetti-esperienze che si rivelano utili a realizzare la naturale condizione di benessere o dannosi in tal senso.

Si definisce così un secondo criterio dicotomico che permette al bambino di iniziare ad orientarsi tra le infinite situazioni del mondo: *utile o dannoso*. Assieme al criterio precedente esso viene, infatti, a formare una sorta di rosa dei venti o bussola.

Nei miei lavori cito spesso questa metafora assieme a quella del colino e del setaccio che seguirà, giacché le ritengo di fondamentale importanza per il nostro modo di *usare il cervello*.



I due assi, piacevole-spiacevole e utile-dannoso, appaiono indissolubilmente interconnessi: quello che serve per ottenere ciò che è piacevole è utile, quello che invece causa esperienze spiacevoli è dannoso.

Nel tentativo di provare piacere ed evitare il dispiacere diventa sempre più importante distinguere ciò che è collocato all'esterno da ciò che appartiene al nostro mondo interno.

In tal senso Freud parla del passaggio dall'*identità di percezione* (la possibilità di ricreare in modo autonomo, ossia internamente attraverso il pensiero e la fantasia, una certa esperienza, come accade ad esempio nel sogno) all'*identità di rappresentazione* (la possibilità di riconoscere all'esterno la presenza o l'assenza di ciò che viene rappresentato internamente, sia esso ricordato o immaginato).

Tale passaggio avverrebbe soprattutto grazie al bisogno di alimentarsi, per cui il bambino non troverebbe sufficiente allucinare (nel sogno o nella fantasia) il seno prodigo di latte per saziarsi.

Diviene quindi necessario distinguere ciò che è *vero*, ossia realmente presente là fuori, da ciò che è *falso*, ossia assente là fuori ma presente solo nel pensiero e nella fantasia.

Inizia così a svilupparsi un terzo criterio dicotomico, d'importanza fondamentale per sopravvivere e adattarsi al mondo esterno: *vero o falso*.

Con i valori che l'educazione va instaurando inizia a svilupparsi infine un quarto criterio, quello del *giusto o sbagliato*, che mostra importanti correlati quali *buono o cattivo, positivo o negativo, male o bene, ecc.*

Tali criteri sono strettamente dipendenti da quello del vero o falso, dato che solo se una cosa è vera allora e solo allora può essere anche giusta o sbagliata e via dicendo.

È così che accanto alla prima bussola se ne sviluppa una seconda, necessaria ad orientarsi nell'ambiente esterno, soprattutto sociale.



Questa seconda bussola segnala le convinzioni dominanti e i valori centrali della cultura di appartenenza, permettendo al bambino di mettere ordine nel caos della propria personale esperienza.

Valendosi dell'asse vero o falso egli apprende a distinguere tra i processi del mondo interno e quelli del mondo esterno, il che gli permette prima di tutto di muoversi agevolmente nell'ambiente fisico.

L'altro asse, del giusto o sbagliato e ingiusto, si rivela invece indispensabile per muoversi nella sfera sociale coerentemente con i valori dominanti, il che caratterizza la struttura etica, ossia l'insieme dei valori ordinati in modo gerarchico (rating).

Se il vero dà vita alla convinzioni, facilitanti o limitanti che siano, il giusto-positivo-buono dà vita ai valori, costruttivi o tranello.

Una definizione oggettiva, da cui deriva un uso universalmente utile se non addirittura indispensabile dell'asse giusto o sbagliato si ha in relazione ai codici giuridici (civile e soprattutto penale), nonché di alcuni altri (come quello della strada).

In conclusione, è come se ci fossero due bussole: una fornita da madre natura e l'altra trasmessa attraverso la cultura, nostra matrigna. Se vogliamo, possiamo ricollegare la prima al pensiero costruttivista mentre la seconda a quello neopositivista.

Dato che queste due bussole appaiono strettamente interconnesse continuiamo per tutto l'arco dell'esistenza a confonderne gli assi e quindi ad utilizzarle in modo spesso improprio, foriero di conseguenze indesiderabili.

Questo fatto ci porta a compiere alcuni errori culturalmente impostati, che si rivelano spesso gravidi di pesanti conseguenze per noi stessi come individui così come per le nostre relazioni.

I due errori forse più tipici sono costituiti dalla *valutazione* implicita o esplicita:

- dei pensieri in termini di vero-falso
- delle emozioni in termini di giusto-sbagliato.

Secondo un modello di elaborazione delle informazioni proprio della nostra cultura tendiamo a valutare i pensieri astratti secondo il criterio vero-falso mentre le emozioni secondo quello giusto-sbagliato.

Tale modello si rivela tanto tipico quanto disfunzionale, giacché i pensieri astratti si rivelano *convinzioni*, che dovrebbero essere valute secondo il criterio utili-dannose (strettamente legato al criterio piacevole-spiacevole), giacché non appaiono, proprio in quanto pensieri astratti, né vere né false.

Dal canto loro gli stati emozionali sono spesso valutati come buoni o cattivi, giusti o sbagliati, positivi o negativi, mentre dovrebbero essere valutati secondo il criterio piacevole-spiacevole.

3.7. Il colino e il setaccio

La *metafora del colino e del setaccio* descrive i due fondamentali atteggiamenti cognitivi che rappresentano la summa di quanto detto finora a proposito delle due bussole.

Non importa ciò che abbiamo o non abbiamo, ciò che facciamo o non facciamo, la qualità della nostra vita viene in ogni caso a calibrarsi sul livello di consapevolezza: se sul mio conto in banca si trovano milioni di euro ma non lo so, non me ne farò proprio niente!

Qual è il compito di un colino? Lasciare passare ciò che è buono come il tè e trattenere ciò che è cattivo o inutile come le foglie, che saranno poi gettate nella spazzatura (anche se tale funzione oggi è svolta dai sacchetti filtro).

Qual è il compito di un setaccio? Lasciar passare ciò che è inutile o senza valore, come il terriccio del fiume, e trattenere ciò che è buono, come i piccoli granelli e le pepite d'oro.

A questo punto possiamo porci la domanda: come preferiamo vivere? Come il colino o come il setaccio?

Quando vivevamo allo stato di natura, nelle anguste grotte o negli immensi spazi della savana, era molto più importante essere coscienti del pericolo imminente piuttosto che di tutto il resto.

Non rendersi conto dell'avvicinarsi di un predatore sarebbe stato fatale, senza alcuna possibilità di correggere l'errore in futuro. Oggi viviamo allo stato di cultura e le cose sono radicalmente cambiate.

Ora non c'è più il rischio di essere divorati da un predatore – almeno fisicamente – quindi potremmo permetterci di spostare la nostra attenzione per cogliere soprattutto ciò che ci piace piuttosto che quanto non ci piace, per goderci finalmente la vita.

A dispetto di questa mutata situazione continuiamo a focalizzarci e ad essere quindi coscienti su ciò che è spiacevole piuttosto che su ciò che è piacevole.

Se effettuiamo un piccolo test e ci chiediamo se in un dato momento siamo coscienti del nostro corpo la risposta sarà con tutta probabilità negativa, a meno che non abbiamo mal di denti, mal di testa, la tosse, o qualche altro malaugurato disturbo.

Le sensazioni debolmente piacevoli provenienti da tutte le altre parti del nostro corpo tenderanno a rimanere nell'ombra dell'inconsapevolezza.

Sulla base del modo di funzionare proprio del colino e del setaccio si possono individuare quattro fondamentali *zone di allocazione* della nostra attenzione-consapevolezza, come mostra la seguente figura.



La precedente figura mostra i quattro possibili “luoghi” in cui può collocarsi la nostra consapevolezza.

Essa si colloca nel quadrante 1 quando pensiamo a ciò che ci piace (ad esempio il fatto che abbiamo appena acquistato la nuova auto, che i nostri figli hanno ottenuto buoni risultati scolastici).

Si colloca nel quadrante 2 quando ci focalizziamo su ciò che non ci piace (ad esempio le tasse da pagare, il lavoro stressante, l'incontro con una persona sgradevole).

Il quadrante 3 riguarda poi tutto ciò che vorremmo avere ma che purtroppo non abbiamo (ad esempio l'amento di stipendio, la villa al mare, prenderci una lunga vacanza).

La nostra attenzione si colloca, infine, nel quadrante 4 quando siamo consapevoli di ciò che non vorremmo avere e che in effetti, grazie al cielo, non abbiamo (ad esempio una malattia, il licenziamento, la bocciatura di nostro figlio).

Possiamo renderci conto di come il nostro umore cambi a seconda del quadrante che nei diversi momenti della giornata ospita la nostra attenzione.

Dato che il nostro stato d'animo costituisce la risorsa per noi più importante farà molta differenza se pensiamo a ciò che ci piace o a ciò che non ci piace, al fatto che lo abbiamo o che non l'abbiamo.

Anche se la nostra consapevolezza e la nostra attenzione tendono a focalizzarsi sui quadranti 2 e 3 – che se inflazionati formano *l'asse del pessimista* – non ci sono quadranti buoni e cattivi: a volte è utile – se non necessario – focalizzarsi su alcuni altre volte su altri, in base alle circostanze e al nostro obiettivo.

I quadranti 2 («Ho ... che non mi piace») e 3 («Non ho ... che mi piace») rappresentano, rispettivamente, i problemi da risolvere e gli obiettivi da raggiungere: se sono ben chiari allora possiamo muoverci con maggiore efficacia.

La condizione necessaria per risolvere un problema è, infatti, definirlo con chiarezza, come del resto possiamo raggiungere qualcosa che ci manca solo se sappiamo cosa vogliamo.

Se consultiamo il medico per via di qualche disturbo ragioniamo in accordo con il quadrante 2, se invece stiamo acquistando l'auto nuova è il quadrante 1 a guidarci.

Quando usciamo dall'ospedale dopo aver visitato una persona ricoverata vediamo le cose in linea con il quadrante 4, mentre quando ci poniamo un importante obiettivo da raggiungere è, infine, il quadrante 3 a costituire un valido criterio di riferimento.

Viviamo come miserabili o come re? Ciò dipende in gran parte da ciò su cui investiamo la nostra consapevolezza, da ciò a cui rivolgiamo il nostro pensiero.

Una vecchia storia racconta di un ministro del re, che un tempo era un mendicante. Il re, riconosciuto il suo valore, lo volle aiutare nominandolo ministro. Egli aveva però una strana abitudine: ogni giorno si recava in una soffitta del palazzo reale dove, lontano da sguardi indiscreti, teneva un vecchio baule.

A corte si cominciò a mormorare. Le malelingue suggerirono al re che in quel baule egli tenesse ricchezze sottratte al tesoro reale. Insospettito, il re chiamò il ministro e gli ordinò di accompagnarlo in quella soffitta, dove si trovava il vecchio baule.

Il ministro rispose che non era il caso, che il baule conteneva solo cose di poco conto non degne dei suoi occhi. Ancor più insospettito il re gli intimò allora di accompagnarlo. Il ministro accondiscese. Aprì il baule e con grande stupore del re mostrò il suo contenuto: vecchi vestiti, logori e polverosi.

Non comprendendo, il re chiese spiegazioni ed egli rispose: «Sire, quando tu mi prendesti con te rendendomi tuo ministro io ero un misero mendicante. Tu mi hai reso tuo ministro e io non voglio dimenticare cosa hai fatto per me. Ecco che ogni giorno vengo qui a guardare i miei vecchi vestiti, che mi ricordano da dove provengo, così posso gioire della mia nuova condizione».

Da queste quattro dimore della consapevolezza e dal modo in cui esse si mescolano e si combinano dipende la nostra *visione del mondo*, la nostra *percezione della realtà* e – in definitiva – il nostro *stato d'animo*.

Una volta soddisfatte le necessità fondamentali, come mangiare ed avere un riparo, la qualità della nostra vita non dipende tanto da cosa abbiamo o non abbiamo. Dipende soprattutto da ciò su cui si focalizza la nostra consapevolezza.

Si tratta della nostra risorsa più importante, senza la quale ogni altra risorsa non può definirsi tale. Se ne avessimo in gran quantità potremmo permetterci di sprecarla, ma non è così, ecco che diventa importante ciò su cui la investiamo.

Se pensiamo alla differenza esistente tra ciò che sappiamo e ciò che, in un momento dato, sappiamo di sapere, ci accorgiamo immediatamente della limitatissima portata della nostra consapevolezza.

George Miller (1956) ha posto in evidenza tali limiti nella gestione dei “pezzi” d'informazione, limiti che corrisponderebbero al *numero magico 7 più o meno 2* (vale a dire cinque o nove), quindi un numero esiguo.

Se sono in grado di ricordare due cifre alla volta, come solitamente accade per i numeri di telefono, allora per me un pezzo d'informazione sarà composto da due cifre, mentre se sono in grado di ricordarne tre il pezzo d'informazione sarà composto da tre cifre e così via, fino a un massimo compreso tra cinque e nove.

Purtroppo, pur essendo di portata alquanto limitata, la nostra consapevolezza non si dimostra affatto elastica nel saltellare tra i quattro settori.

Soprattutto quando ci sentiamo bloccati, impotenti, inadeguati, quando abbiamo una prospettiva angusta della nostra vita essa si colloca, con ogni probabilità, nei quadranti 2 e 3 della precedente figura.

Anche se i nostri automatismi ci portano spesso a focalizzarci sui quadranti 2 e 3 possiamo – magari con l'aiuto della precedente figura – allenarci, proprio come faremmo in palestra, a focalizzarci dove vogliamo e dove decidiamo, ponendo la nostra attenzione nel quadrante che ci è più utile.

Possiamo quindi vivere in quattro fondamentali modi diversi, anche se ne possiamo individuare un quinto: fluttuare in modo elastico da un quadrante all'altro a seconda della necessità.

Ti è piaciuto questo E-Book?

Hai trovato suggerimenti e idee utili a comunicare in modo più efficace per mantenere buone relazioni con le persone importanti per te?



Acquista l'E-Book completo

(formato PDF)



a soli € 10,00 !!

cliccando sul link sottostante:

La comunicazione libera dai conflitti E-book