

UNIVERSITÀ POPOLARE DI SCIENZE DELLA
SALUTE PSICOLOGICHE E SOCIALI
(UNI.PSI)

SCUOLA SUPERIORE DI COUNSELING IN NATUROPATIA E
PSICOSOMATICA

Tesi

Effetti del Comportamento nella Comunicazione Umana



Relatore:

Dott. Guido Morina

Candidata:

Laura Silvia Lione

Luglio 2014

Indice:

Prefazione

1 Capitolo I

- 1.1 I presupposti del comportamento nella comunicazione
- 1.2 Evoluzione della competenza della comunicazione dagli animali all'uomo
- 1.3 Sviluppo delle competenze comunicative nella crescita
- 1.4 Decadimento fisiologico, degenerativo, traumatico

2 Capitolo II

- 2.1 Gli assiomi della comunicazione
- 2.2 Forme di comunicazione patologica
- 2.3 La comunicazione interattiva e la sua organizzazione in sistemi e sottosistemi
- 2.4 La comunicazione nel gioco e il paradosso nella comunicazione
- 2.5 Uso del gioco e del paradosso in psicoterapia

3 Capitolo III

- 3.1 Il supporto della gestualità per comprendere l'interlocutore e la menzogna come filtro nella comunicazione
- 3.2 Il corpo dice ciò che la mente pensa: cartografia del viso e del corpo
- 3.3 Applicazione della pragmatica cognitiva all'area clinica
- 3.4 La carta del Sinergologo e Glossario dei termini

Conclusioni

Bibliografia

Prefazione

In questa stesura mi occuperò di spiegare i rapporti tra la comunicazione e il comportamento.

Ritengo che la comunicazione sia condizione essenziale della vita umana e dell'ordinamento sociale, costituita da un insieme di regole di cui l'uomo è consapevole solo in piccolissima parte.

La pragmatica della comunicazione, che ne studia il fenomeno, è una scienza di nuova generazione: a riguardo sono stati scritti pochi testi e molto settoriali.

Ho cercato di formare un *trait d'union* tra le più autorevoli pubblicazioni con l'obiettivo di esporre in modo più semplice la materia e soprattutto di aiutare la comprensione generale senza rendere troppo schematica e tecnicistica la presentazione.

I tre capitoli sono suddivisi per argomento:

Nel primo capitolo descrivo i passaggi dell'evoluzione che hanno condotto all'attuale competenza della comunicazione partendo dai primi animali fino all'uomo moderno. Descrivo inoltre come lo sviluppo delle prestazioni comporta a sua volta un percorso di sviluppo nell'essere umano dalla nascita all'età adulta, per poi produrre un decadimento che si può ritrovare similmente anche in processi non prettamente fisiologici, bensì legati a fattori degenerativi o traumatici. Questi argomenti del primo capitolo sono basati sulle ricerche e sugli studi condotti dal medico specialista in psicologia clinica, psicoterapeuta, scienziato, direttore del centro di ricerca in Scienza Cognitiva dell'università di Torino, Bruno G. Bara, come esposti in particolare nel testo "Pragmatica Cognitiva e Processi Mentali della Comunicazione".

Nel secondo capitolo spiego, sulla base di quanto sostenuto dallo psicologo e filosofo Paul Watzlawick, dalla psicologa Janet Helmick Beavin e da uno dei migliori psichiatri del '900, Don D. Jackson, i principi cardine della comunicazione e della sua organizzazione nei vari sistemi e sottosistemi tipici delle relazioni umane, prendendo in esame anche le forme particolari più comuni di interazione quali il gioco e il paradosso e la loro funzione nei percorsi di psicoterapia. Segue un paragrafo descrittivo delle forme di comunicazione patologica secondo le considerazioni degli autori in oggetto.

Nel terzo capitolo, seguendo la teoria opinionistica di Philippe Turchet, specialista in comunicazione non verbale nonché formatore, conferenziere e fondatore della sinergologia, apro le porte alla gestualità come rappresentazione involontaria della

comunicazione: imparare a conoscere il pensiero attraverso il corpo, correlato da una cartografia competa di viso e corpo. Inoltre mi occuperò delle possibili applicazioni della pragmatica cognitiva all'area clinica, secondo gli studi dello scienziato Bruno G. Bara.

Al termine un glossario dei termini più usati lungo la trattazione, secondo le definizioni usate dal sinergologo Philippe Turchet.

La scelta di questo argomento è dovuta ad una mia spiccata curiosità per la conoscenza dell'essere umano in genere, nonché all'idea che la sua applicazione possa essere utile nell'affrontare un futuro lavorativo come counselor in naturopatia e psicosomatica, dove per realizzare il vero benessere del cliente è, a parer mio, fondamentale una profonda comprensione della persona come “portatore sano” dei suoi problemi.

1.1 I presupposti del comportamento nella comunicazione

Lo studio della comunicazione umana, secondo il filosofo e logico nonché esponente del neopositivismo tedesco Rudolf Carnap, si può suddividere in tre settori: quello della sintassi, quello della semantica e quello della pragmatica.

Il primo gruppo si interessa della codificazione, della capacità, del rumore e di altri problemi sintattici del linguaggio, mentre l'interesse fondamentale della semantica è il significato. Nessuna trasmissione di simboli avrebbe un senso se trasmettitore e ricevente non si fossero precedentemente accordati sul loro significato. La sintassi in fondo corrisponde alla logica matematica, la semantica alla filosofia, la pragmatica alla psicologia, ma i tre campi restano uniti.

Nella mia stesura, basata sugli studi e sulle teorie esposti dagli autori di volta in volta citati, mi occuperò soprattutto della pragmatica, cioè degli effetti della comunicazione sul comportamento legati non solo alle parole, ma anche al linguaggio del corpo. Mi occuperò anche dell'effetto che la reazione del ricevente ha nel trasmettitore e farò notare come tutte queste ipotesi abbiano per l'appunto grandi affinità con la matematica.

I greci pensavano che i numeri fossero grandezze reali. Poi in occidente cambiò il concetto, ma soprattutto fu importante l'introduzione nel XVI sec. da parte del matematico francese Francois Viète della numerazione mediante le lettere dell'alfabeto. Quindi si diede vita al concetto di variabile, nonché a quello di funzione come rapporto tra le variabili. È stimolante il parallelismo tra il concetto di funzione matematica e il riconoscimento di quello di relazione in psicologia. In realtà il sociologo britannico pioniere della cibernetica William Ross Ashby ha dimostrato, nella prima metà del XX sec., che la memoria non è qualcosa di obiettivo che si ha o non si ha: è un concetto a cui l'osservatore ricorre per colmare una lacuna, entrando a considerare gli effetti passati per riuscire a comprendere il presente. Se ad esempio un cane dentro casa corre a nascondersi in un angolo sentendo un rumore d'auto che passa in strada, per capire questo suo comportamento ci sarà utile sapere che recentemente aveva rischiato d'essere investito da un'auto. Sulla base di numerose prove ha dunque stabilito che una relazione è identica al concetto matematico di funzione, dove le prove rappresentano i segni per la comprensione di un nesso. Il neurologo e psicoanalista austriaco Sigmund Freud, fondatore della psicoanalisi, ed i suoi seguaci segnarono una grande traccia introducendo la teoria psicodinamica del comportamento umano: rendersi conto che un'informazione trasmessa indietro (il classico feedback) può garantire la stabilità e l'adattamento al cambiamento dell'ambiente, da cui i successivi studi

del matematico e statistico statunitense Norbert Wiener, ci ha permesso di formulare la “cibernetica” e ci ha meglio spiegato i sistemi di interazione in ogni campo.

Il rapporto di “causa-effetto” nella scienza non aveva permesso di allargare il campo ai concetti di “crescita” e “cambiamento”.

La retroazione, invece, può far capire la catena in cui un evento A produce l'evento B il quale produce C e C a sua volta produce D e così via, dove D comunque riconduce ad A. La retroazione può essere positiva o negativa. In questa trattazione ci occuperemo soprattutto di quella negativa, che caratterizza l'omeostasi (stato stazionario) e gioca un ruolo importante nel far raggiungere e mantenere le stabilità nelle relazioni. Quella positiva invece provoca un cambiamento, cioè la perdita di equilibrio. Nei sistemi interpersonali il comportamento di ogni persona influenza ed è influenzato dal comportamento degli altri. Ogni sottosistema dunque ottiene il proprio equilibrio solo se non lo si isola dagli altri. L'omeostato immagazzina gli adattamenti precedenti per usarli in futuro. La maggior parte degli studi considera gli effetti della persona A sulla persona B, senza considerare che qualunque cosa faccia B influenzerà la successiva mossa di A e che entrambi sono però influenzati dal contesto in cui hanno l'interazione.

Il fondatore della metapsichiatria Thomas Hora ha lavorato alla spiegazione del concetto secondo cui nonostante noi siamo in costante comunicazione, tuttavia non riusciamo quasi mai a comunicare sulla comunicazione. Il problema si può risolvere osservando la ripetizione di schemi comportamentali all'interno di un'interazione (ridondanza) e ricercando dunque un modello che sia alla base di qualsiasi indagine scientifica: “dove c'è un modello c'è un senso”, massima epistemologica di Thomas Hora. Un esempio molto calzante può essere quello del gioco degli scacchi: un osservatore che non sia a conoscenza delle regole del gioco è però probabile che, dopo avere assistito ad una serie di partite, sia diventato capace di stabilire le regole e l'obiettivo del gioco, potremmo quindi dire che ha identificato un modello complesso di ridondanze.

Il filosofo statunitense Ernest Nagel e il matematico statunitense James Roy Newman definiscono metacomunicazione, in analogia con la metamatematica, quando non usiamo più la comunicazione per comunicare, ma per comunicare sulla comunicazione. L'unico svantaggio nel nostro campo è che non c'è nulla di paragonabile al sistema formale del calcolo, inoltre i matematici hanno due linguaggi: i numeri per esprimere la matematica e il linguaggio naturale per la meta-matematica, mentre noi siamo limitati ad usare il linguaggio naturale sia per la comunicazione che per la meta-comunicazione.

A partire da tutte queste considerazioni gli psicologi Paul Watzlawick e Janet Helmick

Beavin e lo psichiatra Don D. Jackson derivano che il comportamento è determinato in parte dalle proprie esperienze precedenti, ma la memoria può distorcere i fatti del passato; invece se si ricorre all'osservazione diretta della comunicazione tra l'individuo e le persone che contano nella sua vita, con il metodo illustrato nell'esempio del gioco degli scacchi, si possono identificare modelli di comunicazione che permettono di studiare la strategia migliore per un intervento terapeutico. Con questo sistema non si ricercano cause nel passato o motivazioni, ma modelli presenti legati al "qui e ora". Dove può restare sconosciuto il "Perché?" di un comportamento è possibile che si riesca a dare una valida risposta alla domanda "A quale scopo?". Questo metodo circolare di modello di comunicazione dovrebbe farci capire che le reazioni di A al comportamento di B influenzano a loro volta il partner con la loro reazione.

Le prime ricerche psichiatriche si fecero nei manicomi con l'intenzione di formare una classificazione dei pazienti. Tuttavia, una volta capito che un comportamento si può studiare solamente nel contesto in cui si attua, la nozione di anormalità diventa molto discutibile, in quanto la condizione del paziente varia al variare della situazione interpersonale e dell'ottica dell'osservatore.

Quindi ne deducono ad esempio che la schizofrenia considerata una malattia incurabile e la schizofrenia come unica possibile reazione a un contesto di comunicazione assurda sono due cose diverse, anche se il quadro clinico è lo stesso. Da qui però possono partire situazioni diverse per la terapia.

1.2 Evoluzione della competenza della comunicazione dagli animali all'uomo

Il presente paragrafo e i due seguenti presenteranno gli studi e le teorie sviluppati dal medico specialista in psicologia clinica, psicoterapeuta e scienziato Bruno G. Bara ed esposte nel testo “Pragmatica Cognitiva e Processi Mentali della Comunicazione”.

Specificando il significato del termine competenza come l'insieme delle capacità astratte facenti parte di un sistema e il termine prestazione come le capacità effettivamente dimostrate da un sistema nell'espletare il suo comportamento, Bara afferma che solo la presenza di una prestazione è prova dell'esistenza della sua relativa competenza.

Dunque può non essere significativo il non rilevare una prestazione in quanto potrebbe riferirsi a un deficit di competenza, a un deficit di prestazione oppure, soprattutto in età evolutiva, ad un'immaturità delle strutture di supporto, o addirittura è possibile che una persona abbia gli strumenti idonei, ma non li applichi per motivi diversi: per distrazione, per stanchezza, per sovraccarico emozionale.

Uno scimpanzé, ad esempio, non è in grado di capire un inganno e non lo è neanche una persona ubriaca, ma il giorno successivo la persona ubriaca sarà in grado di capirlo perché questa incapacità era provvisoria e non dovuta a una carenza di stati mentali come nello scimpanzé.

Per comprendere la psicologia dell'uomo moderno è necessario studiarlo nell'ambiente contemporaneo, cioè negli ultimi 4.000 anni, ovvero da quando abbiamo inventato la scrittura che ha permesso il mantenimento della cultura nelle varie generazioni. Le funzioni cerebrali e psicologiche invece si sono stabilizzate in circa 200.000 anni, quindi è importante capire l'evoluzione della capacità comunicativa della specie umana secondo l'approccio che discende direttamente da quello evolutivo di Charles Darwin, padre della teoria evuzionistica, e come frutto di ricerche condotte da Bruno Bara in collaborazione con lo psicologo Mauro Adenzato.

Un minimo di comunicazione è necessaria in ogni specie animale sessuata, al fine di garantire la continuità attraverso la fecondazione e gli animali che hanno una vita sociale più intensa normalmente sviluppano un sistema di comunicazione più complicato.

Ogni progresso di comunicazione porta a un progresso di interazione sociale e viceversa. Solo alcuni tipi di insetti hanno una struttura sociale dove ogni tipo di interazione è predeterminata alla nascita in modo molto rigido: il linguaggio delle api ad esempio è molto povero anche se estremamente efficiente dal punto di vista della sopravvivenza. Nella scala di competenza comunicativa presentata da Bruno Bara troviamo al livello più

basso gli invertebrati, subito dopo le società di insetti, rettili e pesci, mentre troviamo un primo salto qualitativo nell'elasticità della comunicazione nei mammiferi solitari (tigre, orca) e negli uccelli, in particolare quelli abituati a vivere in gruppo, come ad esempio i pinguini. Al livello successivo troviamo i mammiferi sociali, capaci di comunicare significati elementari come la loro presenza o il pericolo (cavallo, bufalo). Nei mammiferi superiori un piccolo numero di significati di base può aiutare a costruire un significato composto: ad esempio i lupi sono in grado di organizzare una caccia di gruppo attribuendo determinate funzioni a ciascun membro del branco. Anche i delfini o i leopardi possono decidere di adottare lo stesso comportamento all'interno di contesti diversi facendone variare il significato: ad esempio un leopardo adulto può giocare con un cucciolo lanciandogli segnali aggressivi e nel contempo fargli capire che non vanno interpretati come aggressivi, ma come un gioco.

Un primate può costruire sequenze sensate, utilizzando i segnali primitivi e collegandoli fra loro. Un grande salto qualitativo è quello compiuto dai primati antropomorfi (orango, gorilla, scimpanzé) che esprimono capacità comunicative straordinarie rispetto a qualunque altra specie animale, dove le somiglianze con i comportamenti umani sono sempre state evidenziate. Non dobbiamo comunque trascurare secondo l'antropologo e psicologo inglese Robin Dunbar, oltre al linguaggio, un altro metodo forte di coesione del gruppo nelle scimmie: il "social grooming", ovvero una serie di attività di interazione fisica come il grattarsi, lo spulciarsi, il pettinarsi. Il Social Grooming serve a stabilire e mantenere i legami di amicizia e di coalizione. I metodi di coesione sociale sono fondamentali alla garanzia dei legami interpersonali volti alla necessità di sopravvivenza.

Gli esseri umani hanno un sistema aperto, ovvero potenzialmente infinito così come potenzialmente infinito è il numero delle frasi che si possono costruire tramite la sintassi. Si possa pensare che per leggere il giornale è necessario un vocabolario di circa 1.500 parole mentre una persona colta ne possiede circa 50.000. I sistemi aperti possono utilizzare oltre 300.000 parole che permettono, grazie alla sintassi, di poter costruire una quantità incredibile di frasi significative. Non dobbiamo però dimenticare che la comunicazione non è riconducibile esclusivamente a quella linguistica, tuttavia per ora questo sarà l'oggetto delle attuali considerazioni.

Per parlare è tuttavia anche necessario avere un corrispondente sistema uditivo, che risulta essersi sviluppato già a partire dai mammiferi superiori. Philip Lieberman, scienziato cognitivo statunitense, nel 1900 ha ben chiarito la relazione tra il linguaggio e la neuroanatomia. Gli ominidi possono legare vocali e consonanti producendo suoni come

TO e DA: questo è già un avvio per una nuova strada comunicativa. Infatti, il vocabolario umano naturale è molto più ampio in quanto fornito di consonanti. L'homo habilis può costruire parole a partire solo da 5 vocali e 10 consonanti.

Il parlare di sé, ma anche il parlare delle altre persone, hanno la funzione essenziale di stabilire legami sociali. Tuttavia per essere in grado di parlare è anche necessaria una capacità cerebrale sviluppata, nonché un'area cerebrale specifica.

Il primo ominide abile con la sua capacità cerebrale a supportare l'abilità linguistica è ancora l'Homo Habilis. Un inizio di linguaggio umano si può far risalire all'Homo Erectus che risale a circa un milione e mezzo di anni fa, con il quale si è potuto identificare un vero e proprio linguaggio, dove la vita in un gruppo numeroso rende indispensabile uno strumento di interazione sociale.

L'evoluzione del linguaggio ha un'altra svolta con la nascita della capacità simbolica. Il linguaggio, così come lo conosciamo oggi, invece è una prerogativa dell'Homo Sapiens moderno che risale a meno di 200.000 anni fa.

La più grande invenzione dell'umanità consiste nell'usare la nostra capacità di trascrivere simboli per comunicare a livello di gruppo.

L'invenzione della scrittura permette di passare alle future generazioni lo sviluppo culturale e le conoscenze acquisite. Altri animali, pur se cerebralmente molto dotati, sono comunque privi di un'abilità manuale sviluppata in quanto non posseggono le nostre capacità intellettuali (ad esempio i delfini), quindi non hanno nessuna possibilità di una crescita culturale transgenerazionale. Parlando di evoluzione cognitiva la memoria è indubbiamente il supporto all'espansione delle capacità simboliche rappresentate dal linguaggio: le generazioni successive proseguono le conquiste di quelle precedenti, basti pensare che 15.000 anni A.C. la tecnica di incisione di pittura è equivalente a quella odierna.

A partire dal 3.000 A.C. i mesopotamici interessati a commerciare con popolazioni diverse cominciano ad associare (caratteristica dell'extra-linguistico) i logogrammi, ad esempio: bocca + pane = mangiare. Successivamente, sempre in Mesopotamia, la sostituzione degli ideogrammi con i fonogrammi è un passo importante verso la scrittura. Come in Mesopotamia anche in Egitto cominciano le scritture sillabiche che non si guardano più come i pittogrammi, non si leggono ancora come le alfabetiche, ma si “decifrano”.

Nel 1700 A.C. i Fenici compiono l'ultimo passaggio nell'invenzione dell'alfabeto: usano solo le consonanti e lasciano al lettore il compito di introdurre le vocali. L'introduzione delle vocali nell'alfabeto è compiuta dai Greci nel 100 A.C creando una corrispondenza tra

la comunicazione linguistica parlata e quella scritta. Questo facilita la transizione culturale da individuo a individuo e anche la transgenerazione culturale.

L'apprendimento culturale in transizione è presente negli umani che mostrano una naturale attitudine ad insegnare oltre che ad apprendere. Nei primati invece era completamente assente una vera e propria capacità imitativa che rendeva impossibile l'apprendimento culturale in forma allargabile ad un gruppo di individui. La stabilizzazione del linguaggio avviene grazie alla funzione comunicativa, vantaggiosa per la specie dal punto di vista della sopravvivenza. Ciò che conta nell'uomo rispetto agli altri primati sono non solo le dimensioni cerebrali, che rendono possibile il linguaggio, ma soprattutto la capacità cerebrale di riorganizzare in modo più funzionale le nuove parti che si aggiungono alle precedenti.

Abbiamo un cervello anche capace di sviluppare le capacità di sfruttarlo al meglio.

Quello che differenzia i primati dagli ominidi è la quantità di neocorteccia che, secondo Bruno Bara, rende le capacità comunicative umane non più comparabili con quelle degli altri primati. L'Homo Habilis ha avuto un incremento cerebrale derivante dall'innescamento di un circolo virtuoso dovuto a fattori incrociati di tipo cognitivo, comunicativo e manuale che hanno creato un investimento in neocorteccia. L'incremento della neocorteccia rende possibile che una gran parte di tessuto cerebrale venga dedicata in modo esclusivo al linguaggio. Nello stesso momento la plasticità cerebrale permette il riequilibrio della competenza comunicativa nell'unione tra modalità pre-esistente extra-linguistica e l'emergere di un nuovo modulo. L'unione delle risorse di linguaggio e destrezza manuale conducono l'Homo Habilis verso lo sviluppo cerebrale di Homo Sapiens e da questo verso il contemporaneo Homo Sapiens Sapiens. Solo 35.000 anni fa si realizza la struttura linguistica permanente generando la scrittura. Il punto focale di questa disquisizione è che le aree cerebrali dedicate alla cognizione sono tipiche degli ominidi, ma non sono presenti negli altri animali che comunque sanno interagire tra loro. Ma l'uomo, grazie alle sue capacità superiori, è riuscito a sviluppare una competenza comunicativa anche extra-linguistica che non è paragonabile a quella degli altri esseri viventi, e a queste aggiungiamo la nostra competenza linguistica e la trasmissione culturale trans-generazionale.

Gli scimpanzé infatti non sono proprio in grado di raggiungere la competenza comunicativa neanche di un bambino di due anni e mezzo. Un primate non è un essere umano meno capace, bensì un animale differente da noi. Gli esseri umani condividono quasi tutto con qualunque organismo vivente solo se confrontiamo un qualunque

organismo vivente con un sistema non vivente: non siamo simili solo agli scimpanzé, ma a qualunque altro animale e in qualche misura anche a una quercia, se paragonati a un sasso.

1.3 Sviluppo delle competenze comunicative nella crescita

Bruno Bara rifacendosi agli studi e alle ricerche effettuate dalle neuropsicologhe evolutive E. Bates, D. Thal e J. S. Janowsky (1992), sostiene che il cervello umano al momento della nascita è molto più immaturo di quello degli altri primati, tuttavia rimane idoneo a successivi mutamenti. Verso gli 8/9 mesi la maggioranza delle connessioni cerebrali sono già state attivate e la sua attività metabolica raggiunge già il livello degli adulti. Tra i 9 e i 24 mesi il numero di sinapsi raggiunge il 150% del livello dell'adulto. A 4 anni troviamo un'attività metabolica in tutti i livelli cerebrali che raggiunge il massimo livello. La capacità di apprendimento nei primi anni è ad un livello altissimo in quanto si basa sull'incremento di attività cerebrale che precede temporalmente l'apprendimento, a cui poi seguirà un lento declino a partire dai 4 anni.

Secondo la teoria dell'antropologo statunitense Terrence Deacon si manterrà solo una frazione selettiva di neuroni eliminando gli altri, ovvero quelli ritenuti inefficaci, come una sorta di scultura per plasmare l'adulto secondo le esigenze della sua vita.

Tornando alla distinzione dei concetti di competenza e prestazione, secondo Bruno Bara si deve distinguere come nell'adulto sia facile capire cosa gli è possibile e cosa gli è impossibile, mentre nel bambino si deve far entrare nella competenza anche quello che non gli è possibile oggi, ma gli sarà possibile domani.

La comunicazione extra-linguistica è la prima che diventa disponibile per il neonato: in comune con gli altri mammiferi attuerà le prime interazioni con la madre. Il neonato ha, sempre in comune con i primati, la capacità di interazione, attaccamento e accudimento a cui aggiunge la capacità di complesse relazioni emotive con altri esseri umani di riferimento, tipicamente umana in quanto necessita di strutture cerebrali neocorticali,

La comunicazione linguistica è la più evoluta e diventa disponibile solo intorno ai due anni, anche se, già dalla nascita, si attiva per permettere al neonato di comprendere il linguaggio. Quando la capacità linguistica avrà raggiunto una piena efficienza potrà avvicinarsi alla scrittura. Tuttavia la comunicazione extra-linguistica continuerà ad essere estremamente importante nell'adulto, basti pensare al comunicare le emozioni.

L'uso dei due tipi di espressione porta comunque l'uomo a interagire continuamente modificandosi a vicenda. La comunicazione extra-linguistica è fortemente influenzata da quella linguistica. Questa competenza del neonato trova espressione prima in via extra-linguistica e successivamente in via linguistica, con una reciproca influenza. I bambini di un mese entrano in contatto visivo con altre persone, entro il secondo mese possono

mantenere un contatto visivo prolungato simile a quello utile per la vera comunicazione. Secondo gli studi effettuati dallo psicologo statunitense Jerome Bruner intorno ai tre mesi inizia la fase di attenzione comune che permettere di condividere la comunicazione con l'osservatore. A sette mesi i bambini sono in grado di scoprire cosa occupa l'attenzione di un'altra persona. Intorno ai 12 mesi tutti i bambini possono seguire il cambiamento di linea dello sguardo dell'adulto, e tornare a guardare il viso dell'adulto per cercare un oggetto, per tornare poi a seguire la linea dello sguardo se l'oggetto non è stato trovato. Intorno al primo anno di vita si cominciano a fare richieste usando una sola parola, sulla base dell'esempio riportato nella seconda metà del '900 dalla psicologa Susan Sugarman, dicendo “bau” si intende indicare che c'è un cane: questa si chiama olofrase, ovvero una parola che sta per una frase intera, un'integrazione di linguistico ed extra-linguistico che va ad integrare sguardi e gesti che il bambino sa già utilizzare a fini comunicativi.

Secondo la psicologa evolutiva Luigia Camaioni dunque le tappe di sviluppo dell'intenzione comunicativa nel bambino sono tre:

1 – il bambino usa l'adulto come mezzo per raggiungere un certo scopo, ad esempio tira verso di sé la mano dell'adulto che tiene un giocattolo.

2 – il bambino usa l'adulto come agente autonomo che può fargli raggiungere lo scopo desiderato, ad esempio indica il lavandino fino a quando la madre gli dà un bicchiere d'acqua

3 – il bambino usa un oggetto come mezzo per ottenere l'attenzione o la considerazione dell'adulto. Solo in questa fase il bambino padroneggia l'intenzione comunicativa nella sua totalità.

Dunque il bambino nell'ultima fase deve già avere disponibile una teoria della mente del suo interlocutore: deve cioè potergli attribuire credenze e intenzioni autonome, anche differenti dalle sue.

I bambini modificano le caratteristiche del loro linguaggio a seconda dell'età dell'interlocutore, ad esempio quando un bambino parla con altri bambini non userà lo stesso tono ed atteggiamento che può avere nei confronti di altre figure anche differenti tra loro (es: madre, maestro, controllore, ...) esattamente come fanno gli adulti quando si rivolgono ad un altro adulto o nei confronti di un bimbo.

A 2 anni è già in grado di “fare finta”, tra i 3 e i 5 anni inizia i giochi di ruolo. A 5/6 anni un bambino è in grado di aggiustare perfettamente un discorso adeguato al ruolo dell'interlocutore.

Quando un adulto tratta un bambino di 4 anni come uno sciocco irresponsabile in pratica lo

sta costringendo a disubbidirgli per non perdere il rispetto di sé stesso. Il bambino conosce molto bene, fin dal primo anno la differenza tra “essere un bambino” e “fare il bambino”. I bambini comprendono gli inganni semplici e le bugie a partire dai 3 anni e mezzo e diventano bravi ad ingannare solo intorno ai 7 anni. L'ironia è più difficile da riconoscere dell'inganno, ma secondo Bruno Bara, per capire come un bambino possa gestire gli aspetti più raffinati della comunicazione, dobbiamo poter inserire la convenzione che è rappresentata dal gioco. La comprensione di ogni atto comunicativo consiste nel riuscire a ricondurlo ad un gioco comportamentale di cui tale atto ne costituisce una mossa e riguarda principalmente i più importanti giochi familiari e sociali.

1.4 Decadimento fisiologico, degenerativo, traumatico

Bruno Bara, prendendo spunto dalle discussioni nate nel lavoro effettuato con il professore in psicologia Maurizio Tirassa e la ricercatrice in psicologia Ilaria Cutica, sviluppa la seguente teoria sul decadimento della comunicazione.

Il decadimento delle prestazioni cognitive può essere fisiologico: come succede negli anziani, degenerativo: come accade nelle demenze, o traumatico: come accade nelle lesioni cerebrali. In assenza di altre patologie l'età non incide sull'abilità comunicativa, neppure ad ottant'anni, se non con l'eccezione dell'ironia. Il morbo di Alzheimer porta ad una perdita di prestazione esattamente di percorso inverso a quello che abbiamo nell'emergere della competenza comunicativa, con un decadimento crescente per atti complessi, inganni ed ironie. Nel decadimento dovuto a fattori traumatici abbiamo riduzioni di prestazioni legate all'area di danneggiamento. Il tipico caso di danno da trauma frontale non presenta fratture o lesioni interne che causerebbero danni all'encefalo, presenta invece danni cerebrali generalizzati e aspecifici per il brusco movimento dell'encefalo all'interno del cranio. Il trauma cranico cosiddetto "chiuso" è spesso seguito da perdita di coscienza, tornando cosciente mostrerà diversi deficit che potranno influenzare il funzionamento dell'attenzione, della memoria, dell'apprendimento, della capacità di giudizio. Generalmente questi pazienti mostrano disinibizione, scarsa capacità di astrazione e difetti sull'abilità comunicativa, portando il discorso ad essere confuso e disorganizzato ma senza tracce di afasia, a meno che abbiano subito anche un trauma cranico aperto con lesioni all'emisfero sinistro nelle aree del linguaggio.

Si entra nell'afasia quando le lesioni sono all'emisfero sinistro, che interessa uno o più componenti del processo di comprensione e produzione di messaggi verbali: il paziente sa cosa vorrebbe dire, ma non riesce ad esprimerlo secondo le sue esigenze. Per aumentare l'efficienza delle competenze che sono rimaste può essere utile attivare giochi di ruolo che sono stimolanti a modificare il proprio comportamento comunicativo, per compensare il deficit linguistico. Questo permette uno sviluppo della modalità extra-linguistica che normalmente viene conservata e che può portare benefici sull'autostima. È difficile non potersi esprimere, ma se si diventa in grado di ottenere un risultato per altra strada, ad esempio tramite i giochi comportamentali, si riesce a reintegrare il paziente nelle relazioni e nei ruoli a lui abituali.

Per quanto riguarda i bambini che hanno subito un trauma che ha portato a difficoltà nella comprensione e generazione di atti comunicativi, sappiamo che possono riprendersi dalle

lesioni cerebrali che sarebbero permanenti nell'adulto proprio grazie alla plasticità del cervello infantile.

Nel caso in cui questo fosse impossibile è comunque possibile, nei primi anni di età, sviluppare connessioni alternative che possono portare a prestazioni più o meno identiche. L'acquisizione del linguaggio in un bambino non è disturbata solo da lesioni all'emisfero sinistro, ma anche da lesioni a quello destro che riguarda le informazioni sensoriali. Infatti, come ci ricorda la neuropsicologa evolutiva Elizabeth Bates, oltre alla sintassi e alla semantica ci sono i gesti, le espressioni, il tono di voce, etc.

La forza del cervello del bambino sta nella forte capacità di riorganizzare i neuroni e le loro connessioni.

L'autismo si manifesta normalmente nei primi anni di età e coinvolge la sintomatologia della persona per tutta la vita. Lo psichiatra Leo Kanner, che ha descritto l'autismo infantile precoce dando il suo nome alla sindrome, ha diagnosticato i due principali problemi dell'autismo che sarebbero:

- 1) l'isolamento autistico (un disinteresse per la comunicazione interattiva)
- 2) la ripetitività (indica movimenti tipici dell'autismo nei movimenti e nella routine).

A oggi si stanno individuando altre forme di deficit, ma è comunque un dato di fatto, ai fini di questa ricerca, che sicuramente la sindrome comporta anomalie e ritardi nelle capacità comunicative linguistiche ed extra-linguistiche. Il livello pragmatico è comunque decisamente inferiore anche dove in certe persone il livello nelle capacità sintattiche e semantiche è più alto.

I bambini autistici possono fare uso del cosiddetto gesto “strumentale” per ottenere qualcosa, ma non posseggono la “gestualità comunicativa” per attirare l'attenzione dell'ascoltatore su un punto esterno, quindi si può riassumere che l'autismo provoca un deficit di teoria della mente che può essere interpretato anche come deterioramento dell'attenzione condivisa, pur mantenendo qualche capacità primaria.

La dimostrazione finale è che i deficit di comunicazione di teoria della mente sono a livello della prestazione, in quanto legati a carenze di attenzione e di emozione, non toccando invece il livello di competenza: per cui i comportamenti di questi bambini non sarebbero diversi da quelli di bambini “normali” se potessero superare le carenze di prestazione.

2.1 Gli assiomi della comunicazione

Gli assiomi della comunicazione sono stati formulati dalla scuola di Palo Alto, Scuola di Psicoterapia statunitense e centro di ricerca e terapia psicologica, fondata dallo psichiatra Don D. Jackson intorno al 1950, di cui il maggior esponente fu lo psicologo Paul Watzlawick.

I Assioma

E' bene partire dal presupposto che il comportamento non ha il suo opposto: non è possibile “non” avere un comportamento. Anche l'inattività e il silenzio hanno valore di messaggio e influenzano gli altri che a loro volta non possono non rispondere a questa forma di comunicazione e in questo modo comunicano anche loro. Per assurdo nella nostra fantasia è addirittura possibile dialogare da soli con le proprie allucinazioni. Usualmente una serie di messaggi scambiati tra persone viene definita interazione, mentre con il termine “modelli di interazione” si esprime una forma di comunicazione umana di livello più elevato e che funge da linea guida per future interazioni. Riassumendo si può postulare il primo assioma della pragmatica della comunicazione: non si può non comunicare. Una comunicazione non trasmette soltanto informazione, ma impone un comportamento, dunque ogni comunicazione comporta di fatto una relazione tra i comunicanti.

II Assioma

L'antropologo, sociologo e psicologo britannico Gregory Bateson stabilisce due aspetti importanti in ogni comunicazione umana: uno di notizia e uno di comando. Si parla quindi di un aspetto di contenuto del messaggio e di un aspetto di relazione. Più chiaramente il secondo assioma stabilisce che: ogni comunicazione, oltre a trasmettere un'informazione, porta ad un impegno tra le persone che comunicano e stabilisce la natura della loro relazione. Non solo si riceve un messaggio per quel che riguarda l'informazione, ma si stabilisce anche un modello tra tante possibili relazioni diverse tra i comunicanti (metacomunicazione). Infatti se si parlasse di comunicazione patologica potremmo dire che ci sarebbe la difficoltà di definire i rispettivi ruoli e la natura della relazione facendo passare in secondo piano l'informazione. L'aspetto di relazione della comunicazione è importante perché, con la definizione della relazione stessa, i due comunicanti definiscono si in modo implicito: grazie alla metacomunicazione si sviluppa la propria consapevolezza.

III Assioma

Un'altra caratteristica fondamentale della comunicazione è quella che Gregory Bateson e Don D. Jackson hanno definito la “punteggiatura della sequenza di eventi”. Questa tende a differenziare il tipo di relazione tra le persone, le quali useranno la punteggiatura in modo tale da far risultare la loro comunicazione all'interno di modelli più o meno convenzionali. Scegliere un tipo di punteggiatura piuttosto che un altro serve anche a definire i ruoli dei comunicanti. Paul Watzlawick porta l'esempio della cavia da laboratorio che asserisce: “ho addestrato il mio sperimentatore. Ogni volta che io premo la leva lui mi dà da mangiare.” la cavia non accetta la punteggiatura che lo sperimentatore cerca di ordinargli, secondo cui è lo sperimentatore che ha addestrato la cavia e non il contrario. In poche parole i comunicanti stabiliscono tra di loro modelli di scambio (su cui possono concordare o no) e questi modelli saranno le loro regole.

Quando parliamo di stimolo-risposta intendiamo parlare della psicologia del soggetto, mentre in questa trattazione ci si occuperà anche del “rinforzo”.

Un esempio facilmente comprensibile nella realizzazione della catena stimolo-risposta-rinforzo è quello proposto dal filosofo e speaker radiofonico alla BBC Cyril Edwin Mitchinson Joad nei rapporti internazionali: si dice che il modo migliore per mantenere la pace sia quello di preparare la guerra, ma non si capisce perché tutte le nazioni dovrebbero considerare gli armamenti di tutte le altre nazioni una minaccia per la pace. Tuttavia questa è la loro interpretazione, di conseguenza se la nazione A si arma a titolo difensivo viene considerata una minaccia dalla nazione B e diventa la scusa per armarsi in modo più potente. Ma questi armamenti più potenti sono a loro volta interpretati come una minaccia dalle nazioni vicine e così via.

Questa catena si rifà per l'appunto alla sequenza stimolo-risposta-rinforzo, dove le definizioni del ruolo sono prodotte solo dall'accettazione del sistema di punteggiatura.

La comunicazione è un alternarsi di informazioni che sono scandite dalla punteggiatura e il modo di leggerla è determinato dal tipo di relazione che regola i comunicanti.

L'esempio più tipico è quello di una coppia che litiga continuamente con uno scambio monotono dei seguenti messaggi: “io mi chiudo in me stesso perché tu brontoli” e “io brontolo perché tu ti chiudi in te stesso”. Questa interazione può continuare all'infinito e può addirittura sfociare in attacchi di cattiveria e follia. In realtà si può semplicemente riassumere nell'incapacità di metacomunicare in base ai rispettivi modelli di interazione. Questi pensieri sono ben descritti nel testo “i paradossi dell'infinito” del matematico Bernard Bolzano nel XVIII sec. Si può dunque aggiungere il terzo assioma di

metacomunicazione: la natura della comunicazione dipende dalla natura delle sequenze di comunicazione tra i comunicanti.

IV Assioma

Quando gli esseri umani comunicano per immagini la comunicazione è analogica: questa comprende tutta la comunicazione non verbale. La comunicazione non verbale era già presente nei nostri antenati mammiferi. Il termine analogico deve includere ogni aspetto della comunicazione che sia non verbale: le posizioni del corpo, i gesti, l'espressione del viso, l'inflessione della voce, la sequenza, il ritmo e la cadenza delle parole come ogni altra espressione non verbale possibile.

Viene invece definita comunicazione numerica o digitale quando si comunica con le parole e queste diventano segni arbitrari. Ogni volta che si usa una parola per nominare una cosa noi stiamo attribuendo un segno arbitrario, solo la convenzione semantica della lingua ci permette di stabilire un valido rapporto tra un nome ed un'immagine. Il meccanismo che ritroviamo nella comunicazione numerica si differenzia dal linguaggio analogico poiché non troviamo la precisione e l'astrazione estremamente elevata del messaggio numerico.

Nel linguaggio numerico si ha una sintassi logica complessa e di un'estrema efficacia, ma manca una semantica adeguata nel settore della relazione, mentre il linguaggio analogico ha la semantica, ma non ha nessuna sintassi adeguata per definire la natura delle relazioni in un modo che non sia ambiguo.

Il quarto assioma stabilisce dunque che la capacità di comunicare avviene tramite questi due moduli: il modulo numerico (aspetto di contenuto) e quello analogico (aspetto di relazione).

V Assioma

L'ultimo assioma riguarda la classificazione della natura delle relazioni. Si può parlare di relazioni simmetriche, quelle in cui i partecipanti tendono a rispecchiare il comportamento dell'altro, o di relazioni complementari in cui il comportamento di uno dei due comunicanti completa quello dell'altro.

In questo secondo tipo di relazione ci sarà una posizione superiore e una inferiore, che daranno vita ad una relazione di interdipendenza comunque accettata da entrambe le parti (esempio: insegnante – studente, istruttore – allievo, medico – paziente, dirigente – dipendente). Non c'è un giudizio buono o cattivo relativamente alle posizioni di “one-up” e “one-down”, si tratta solo di un modo per classificare le interazioni comunicative, dove

entrambe le persone si sono adattate ai rispettivi ruoli. Si può anche descriverli come relazioni basate o sull'uguaglianza (simmetrica) o sulla differenza (complementare).

Il quinto ed ultimo assioma quindi dice che: tutti gli scambi di comunicazione sono simmetrici o complementari, a seconda che siano basati sull'uguaglianza o sulla differenza. Questo avvicina molto al concetto matematico di “funzione”, poiché le posizioni individuali sono semplicemente delle variabili con infiniti valori possibili il cui significato non è assoluto, ma lo si ritrova nella reciprocità del rapporto.

2.2 Forme di comunicazione patologica

Secondo i tre autori Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin e Don D. Jackson, tutti gli assiomi di cui si è parlato hanno patologie a loro inerenti a cui corrispondono psicopatologie individuali. Ogni assioma farà riferimento ad alcune patologie.

Cominciando a parlare del primo assioma, ovvero l'impossibilità di non comunicare, possiamo esporre il problema degli schizofrenici e di come questi pazienti tentano di negare di stare comunicando e negano anche che il loro diniego sia comunicazione. Lo schizofrenico si esprime in modo molto semplice lasciando all'ascoltatore la scelta tra i molti significati possibili. Un esempio riportato da Paul Watzlawick è quello di una donna che annunciò al suo psichiatra: “mia madre ha dovuto sposarsi ed ora eccomi qua.” Ci volle molto tempo per capire che le informazioni sottintese erano:

- 1) che lei era il frutto di una gravidanza illegittima;
- 2) che questo fatto aveva per qualche motivo provocato la sua psicosi;
- 3) che la frase “ha dovuto sposarsi” poteva significare che lo aveva dovuto fare per pressioni sociali, oppure che rimproverava alla paziente di essere la causa della sua scelta coercitiva;
- 4) che la parola “qua” intendeva sia lo studio dello psichiatra che la sua esistenza sulla terra: lei avrebbe dovuto comunque esserle debitrice in quanto aveva sofferto per farla venire al mondo.

Questo problema di comunicazione e di tentativi di non comunicazione avviene anche al di fuori di un campo patologico importante come la schizofrenia, ad esempio quando si decide di non voler comunicare. Se mi trovo in aereo e non voglio parlare con il mio vicino di posto, ma non ho la possibilità di andarmene ho poche alternative:

- 1) posso far capire di non avere voglia di conversare, ma per regola di buona comunicazione non riuscirò ad evitarlo completamente (rifiuto della comunicazione);
- 2) mi rassegno a conversare: questo atto di debolezza farà odiare me stesso e il mio vicino di posto (accettazione della comunicazione);
- 3) quando mi trovo alle strette in una situazione in cui mi sento obbligato a comunicare ma nello stesso tempo non voglio farlo, posso usare una tecnica che squalifica la comunicazione: mi contraddico, cambio argomento, dico frasi incoerenti, fraintendo, etc...;

- 4) posso difendermi facendo finta di avere sonno, di essere sordo, ubriaco, di non conoscere la lingua o simulare un qualunque stato di incapacità, ma questo non è che un modo di confessare che si ha un sintomo: psiconevrotico, psicosomatico o psicotico.

Riassumendo, la teoria della comunicazione giudica un sintomo come un messaggio non verbale: non sono io che non voglio fare questo, ma sono situazioni per me incontrollabili, ad esempio la malattia, l'ansia, un difetto dell'udito, l'alcol, l'educazione che ho ricevuto, etc.

Rifacendoci al secondo assioma, nei rapporti interpersonali più stretti sorge molto spesso una confusione tra gli aspetti di contenuto e di relazione di un problema. Il più delle volte i problemi di comunicazione, ad esempio tra coniugi, sorgono a livello di metacomunicazione (relazione), ma si pensa che siano a livello di contenuto dove in realtà erano d'accordo anche se spesso queste due forme dipendono l'una dall'altra. In questo caso si inserisce il problema della definizione simmetrica o complementare della relazione. Chi è in posizione one-down può decidere di “farla pagare” alla prima occasione assumendo una posizione one-up per ristabilire la parità. Dove c'è un disaccordo a livello di contenuto invece la comunicazione umana consente tre possibili reazioni: la conferma, il rifiuto, la disconferma.

La disconferma è particolarmente importante nella comunicazione come nella psicopatologia perché rappresenta il rifiuto totale delle definizioni che gli altri danno di sé. In altre parole, mentre il rifiuto equivale alla risposta “hai torto”, la disconferma dice “tu non esisti”. Lo psichiatra Ronald Laing si è molto dedicato allo studio di famiglie di schizofrenici e ne ha creato un modello caratteristico: il figlio non è stato molto trascurato né ha subito un forte trauma; è la sua autenticità che è stata mutilata senza tregua, anche se spesso in modo involontario. Trascurando completamente i suoi valori e i suoi sentimenti si tolgono motivazioni, intenzioni e conseguenze ai suoi atti e lui diventa alienato.

La situazione che caratterizza la famiglia dello schizofrenico è quella in cui i membri costruiscono relazioni armoniose sulle sabbie mobili di pseudo-accordi, oppure hanno violente litigate su pseudo-disaccordi. Per essere più chiari è tipico che il genitore non si accorga dell'opinione del figlio mentre il figlio non si accorga che il padre non si è accorto della sua opinione.

Dunque se non si risolvono i problemi relativi alla punteggiatura delle sequenze di

comunicazione (terzo assioma) si giunge a un vicolo cieco dove si lanceranno accuse reciproche di cattiveria e di follia. Ciò accade in tutti quei casi in cui almeno uno dei comunicanti non ha lo stesso grado di informazione dell'altro, senza tuttavia saperlo. A scrive una lettera a B per proporgli un affare, B accetta l'invito, ma la sua lettera di risposta va persa. Dopo un po' di attesa A conclude che B lo sta ignorando, per cui decide che B merita di essere trascurato. Di conseguenza B decide di non contattare più A poiché si è offeso in quanto la sua lettera è stata ignorata. Il loro rapporto silenzioso ed ostile può durare per sempre, a meno che qualcuno non decida di cercare di capire cosa è accaduto: questo vuol dire fare metacomunicazione.

Come precedentemente esposto nella spiegazione del quarto assioma, il linguaggio analogico manca di molti elementi che ha il linguaggio numerico, tra cui la morfologia e la sintassi. La codificazione analogica è molto importante rispetto a quella numerica nella formazione dei sintomi isterici. Lo psichiatra, psicoanalista e antropologo svizzero del 1900 Carl Gustav Jung dimostra che il simbolo si manifesta normalmente dove la numerizzazione non è ancora possibile, ma secondo Paul Watzlawick e Don D. Jackson si ricorre ai simboli anche quando non è più possibile usare un modulo numerico: questo accade soprattutto quando una relazione minaccia di evolversi in aree socialmente e moralmente tabù. Il rituale può essere un intermediario tra la comunicazione analogica e quella numerica, tuttavia c'è il rischio di sbagliare interpretazione in ogni momento.

Il quinto ed ultimo assioma ci spiega che nella comunicazione la simmetria e la complementarietà non sono buone o cattive, ma sono normalmente necessarie nelle relazioni sane. Quando in una relazione simmetrica si arriva a una rottura, l'altro rifiuta piuttosto che disconfermare (come invece avviene nei conflitti simmetrici). La patologia dell'interazione simmetrica è dunque caratterizzata da un rifiuto talmente forte da condurre ad uno stato di guerra o di scisma (come definito dallo psichiatra Theodore Lidz) e quindi deviante da una relazione simmetrica sana. Le patologie delle relazioni complementari invece tendono a disconferme piuttosto che a rifiuti, quindi questa psicopatologia è più importante dei conflitti dei rapporti simmetrici.

Sulla base delle ricerche di Albert E. Scheflen, medico, psichiatra e ricercatore statunitense, in psicoanalisi si parla di sadomasochismo che si considerandolo come il legame di due individui le cui formazioni del carattere deviante si amalgamano a vicenda.

In particolare non è più importante cosa è accaduto in una dinamica comportamentale, ma piuttosto chi ha il diritto di parlare dell'altro e che cosa ha diritto di dirgli: la sostanza della loro comunicazione non è il contenuto, ma la relazione. Classico esempio: moglie e marito stanno combattendo per avere l'ultima parola. Si verifica all'interno di interrelazioni strette patologiche che ci si rifaccia continuamente ad un modello comportamentale iniziato e poi portato avanti a meno che non subentri l'intervento di un terapeuta in grado di risolvere il problema.

2.3 La comunicazione interattiva e la sua organizzazione in sistemi e sottosistemi

Nel campo della comunicazione il concetto di modello rappresenta la ripetizione di eventi, il verificarsi di alcuni di essi e il non verificarsi di altri. Paul Watzlawick si rifà agli studi degli ingegneri elettronici Arthur D. Hall e Robert E. Fagen

La comunicazione si sviluppa all'interno di gruppi strutturati secondo modelli di organizzazione che possono nascere e rimanere stabili senza variazioni (sistemi chiusi) o avere invece la possibilità, o meglio avere come caratteristica, di poter subire mutamenti nel percorso di parti che comunque comportano a loro volta mutamenti nel tutto (sistemi aperti). I gruppi di cui stiamo parlando sono quelli in cui ritroviamo le interazioni più comuni tra gli individui: la famiglia, la coppia e anche sottosistemi più allargati quali ad esempio la famiglia allargata con i figli e i parenti, la comunità, etc.. Questi sottosistemi, già di per sé allargati, possono a loro volta sovrapporsi ad altri sottosistemi in quanto ogni membro è coinvolto con altre persone e altri sistemi sia in relazioni orizzontali che verticali.

Secondo Hall e Fagen un sistema è stabile rispetto a certe sue variabili se tali variabili tendono a restare entro limiti definiti. Le relazioni più importanti per entrambe le parti e di lunga durata sono sicuramente quelle più importanti da prendere in esame, ad esempio: le amicizie, le relazioni professionali, le relazioni coniugali e familiari. A volte ci si chiede, ad esempio: perché esistono certe relazioni? Perché queste relazioni continuano nonostante siano patologiche e angosciose e quindi perché le persone si adattano a continuare la relazione? Ricordando che in ogni comunicazione i partecipanti si danno comunicazione della loro relazione, o meglio ciascuno cerca di determinare la natura della loro relazione, esiste il bisogno di includere all'interno di uno schema ben identificato il proprio ruolo. Tuttavia la definizione di relazione che ha dato l'altro può confermare, modificare o addirittura rifiutare quella definizione. Se il processo non si stabilizza le grandi variazioni che si potrebbero verificare all'interno e l'impaccio che ne conseguirebbe porterebbe i partecipanti a non essere più in grado di definire la relazione ad ogni scambio e mutamento, portando anche alla dissoluzione della relazione stessa. Jackson ha chiamato "regola della relazione" questa definizione, portando l'esempio della famiglia: egli descrive il comportamento di ogni individuo in relazione al comportamento di tutti gli altri (o in dipendenza). Ogni comportamento è comunicazione, quindi all'interno di un gruppo si influenzano gli altri componenti e se ne resta a propria volta influenzati. Lo stesso avviene

ad esempio all'interno della coppia: sostanzialmente anche in rapporti patologici le abitudini comportamentali sono quelle che mantengono in piedi il rapporto, nonostante questo rapporto in realtà crei infelicità e insoddisfazione. Da qui l'uso del termine omeostasi, inteso come stabilità ed equilibrio, applicabile in tutti i campi. Secondo il fisiologo francese Claude Bernard, ci sono due definizioni di omeostasi: l'una, in quanto fine, implica che esista una certa costanza di fronte al cambiamento esterno; l'altra, in quanto mezzo, ci spiega che sicuramente esisterà un tipo di retroazione negativa tale da far resistere i singoli membri di fronte alle tensioni imposte dall'ambiente.

Nelle famiglie disturbate c'è una resistenza al cambiamento, mentre spesso dimostrano capacità di mantenere lo status quo mediante una retroazione negativa.

All'interno di una famiglia esistono quindi delle regole, le quali possono cambiare sia per modifiche interne (età dei figli, etc) sia per modifiche nell'ambiente sociale (studi, servizio militare, etc)

2.4 La comunicazione nel gioco e il paradosso nella comunicazione

Sempre secondo gli studi di Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin e Don D. Jackson l'uso della “struttura gioco” nella comunicazione permette di classificare chiaramente ruoli e comportamenti all'interno di un sistema di interazione utile al mantenimento ed alla comprensione della relazione, attribuendo regole di metacomunicazione tra i partecipanti.

Spesso le regole che ritroviamo all'interno del gioco nelle relazioni umane si rifanno a regole rispettate da entrambi gli individui, ma che non necessariamente possono essere considerate sane. Ad esempio nella commedia dello scrittore Edward Albee intitolata “Chi ha paura di Virginia Wolf?” i due protagonisti arrivano addirittura ad inventare la presenza di un figlio immaginario e nel culmine della commedia, il marito annuncia che il figlio è morto “uccidendo” il mito. Tuttavia il marito ha distrutto il “mito del figlio vivente” solo per iniziare il “mito del figlio morto”, ma la sua funzione è rimasta intatta, così come lo è rimasta la relazione. Si tratta chiaramente di un esempio di rapporto psicotico.

Tuttavia non dobbiamo dimenticare che il gioco nasce soprattutto, fin dalla tenera età, come metodo utile a trovare quelle regole di metacomunicazione che permettono i primi approcci di comunicazione tra il neonato e la madre. Non dimentichiamo inoltre che il gioco è utile nel resto del percorso di vita per trovare un modo di “capirsi” con un potenziale interlocutore anche nelle situazioni di rapporto più complesse.

Un altro argomento che ha affascinato la mente umana negli ultimi 2000 anni è il paradosso: il paradosso consiste nel raggiungimento di una contraddizione a partire da premesse coerenti e deduzioni corrette. Questa definizione ci fa escludere i vari tipi di paradossi “falsi” che si basano su qualche errore o bugia nascosti nel ragionamento o inseriti nella discussione. In realtà non esiste una vera e propria suddivisione in paradossi veri e falsi, in quanto un paradosso potrebbe essere coerente oggi e non più domani (esempio: ciò che accade in ogni progresso della scienza, vedi la rivoluzione copernicana: c'è stato un periodo in cui parlando della terra che gira intorno al sole si definiva il paradosso copernicano.).

Il paradosso si presenta nella logica e nella matematica, ma anche nella semantica e nella pragmatica, quindi, entra pienamente nell'esperienza dell'esistenza dell'uomo.

Esistono quindi tre tipi di paradossi, talvolta chiamati anche antinomie.

Il primo tipo di paradosso, rapportabile alla sintassi logica, è quello che, secondo il filosofo tedesco austriaco Wolfgang Stegmüller, definisce un'antinomia come un'asserzione sia

contraddittoria che dimostrabile: possiamo quindi affermare che una antinomia è contraddizione logica, sebbene non ogni contraddizione logica è un'antinomia.

Il secondo tipo di paradosso, come definizione rapportabile alla semantica, deriva da incoerenze nascoste nella struttura del pensiero e del linguaggio.

Il terzo, che si rapporta alla pragmatica, è quello che ci interessa particolarmente perché determina il comportamento, inoltre è quello che si presenta nelle interazioni in corso.

Quest'ultima tipologia si sviluppa dalle altre due forme.

Nella prima classe di paradossi ci si basa sulla premessa che una classe è l'insieme di tutti gli oggetti che hanno una certa proprietà, tutti gli altri ne restano fuori. Il più famoso paradosso di questo gruppo è sulla “classe di tutte le classi che non sono membri di sé stesse” formulato dal filosofo e logico britannico Bertrand Russell. Se io parlo della classe dei gatti, posso dire che all'interno di questa classe non possono entrare i non gatti. Il paradosso russelliano intende dire che una classe è di un tipo più elevato dei suoi membri: dire che la classe di tutti i concetti è essa stessa un concetto non è falso, ma privo di significato. Importante, perché se fosse semplicemente falsa, la sua negazione dovrebbe essere vera, e non lo è. L'esempio della classe dei concetti è utile perché ci fa comprendere come usare lo stesso nome (concetto) sia per indicare il membro che la classe crea un equivoco, quindi basterà usare indicatori del tipo virgolette o corsivo per togliere l'equivoco. Diventa chiaro che il problema è nell'incoerenza del linguaggio e non nella logica. Se io dico “io sto mentendo”, la frase è vera soltanto se non è vera, o meglio, io mento soltanto se dico la verità e viceversa dico la verità solo se mento.

La teoria ideata dal filosofo e logico nonché esponente del neopositivismo tedesco Rudolf Carnap (teoria dei livelli di linguaggio) dice che al livello più basso del linguaggio le asserzioni vengono fatte sugli oggetti, ma quando vogliamo dire qualcosa su questo linguaggio dobbiamo usare un metalinguaggio, e poi un metametalinguaggio se vogliamo parlare su un metalinguaggio, e così via.

Il paradosso pragmatico non dimostra una logica, ma è molto frequente nella vita reale ed è spesso di importanza pratica per la salute mentale dei comunicanti. Riportiamo alcuni esempi presentati da Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin e Don D. Jackson: Chicago è una città popolosa e trisillaba. Nella prima parola l'asserzione si riferisce a un oggetto, cioè alla città, mentre nella seconda si riferisce a una parola, quindi i due usi della parola Chicago sono diversi: nella prima asserzione è un oggetto, nella seconda è nel

metalinguaggio. Se io voglio scrivere le due asserzioni insieme su Chicago e lo detto alla segretaria, entro nel messaggio paradossale. La segretaria non può eseguire proprio perché sarebbe un errore, quindi lei ha due alternative: accondiscendere e sbagliare o rifiutarsi di scrivere. Nel primo caso può essere accusata di incompetenza, nel secondo di insubordinazione. Potrebbe essere anche un pretesto per licenziare la segretaria. Diverso sarebbe se la segretaria non reagisse al contenuto della direttiva del principale, ma comunicasse sulla comunicazione di lui: in questo caso uscirebbe fuori dal contesto creato dal principale, finirebbe per spiegare i motivi che rendono insostenibile questa situazione e che effetto ha su di lei. Tuttavia il principale, usando la sua autorità, può rifiutarsi di accettare la comunicazione della segretaria e considerarla un'ulteriore prova della sua incompetenza nonché insolenza.

Dove il paradosso contamina il rapporto umano compare la malattia. Ad esempio quando nel 1600 le autorità giapponesi perpetrarono una persecuzione nei confronti dei convertiti al cristianesimo, diedero alle vittime la possibilità di scegliere tra una sentenza di morte e l'assurdità del seguente giuramento: dovevano dire le ragioni per cui rinnegavano il cristianesimo chiamando a testimoni le figure che avevano appena rinnegato, cioè il Padre il Figlio e lo Spirito Santo, la Madonna e gli angeli.

Altro esempio è il problema di chi ha un incubo mentre sogna: ciò che cerca di fare nel sogno non servirà a niente, può sfuggire all'incubo solo se si sveglia, il che significa uscire fuori dal sogno, ma il risveglio non fa parte del sogno. L'incubo potrebbe per assurdo continuare per sempre, come accade per molti schizofrenici, perché dentro il loro schema hanno il potere di negare lo schema stesso. Tornando ai giapponesi poniamoci questa domanda: il loro giuramento era valido o no? Se volevano restare cristiani un atto come il giurare non rendeva valido il giuramento e li scomunicava? Ma se erano sinceri, giurare il nome di quella fede non li legava ad essa? Sembra impossibile che non se ne siano accorti anche gli stessi persecutori! Possiamo parlare a questo punto del cosiddetto lavaggio del cervello che si fonda quasi del tutto su un paradosso pragmatico. In linea di massima ci sono due tipi di persone che vogliono sottomettere la mente degli altri: quelli che vogliono eliminare fisicamente i loro oppositori senza preoccuparsi di quello che pensano veramente e quelli invece cui interessa moltissimo cambiare la mente dell'uomo.

Riassumendo: i paradossi pragmatici si distinguono dalla semplice contraddizione poiché in quest'ultima la scelta è una soluzione, mentre nei paradossi la scelta non è neanche possibile. Ci sono due tipi di paradossi pragmatici: i doppi legami (ingiunzioni paradossali) e le predizioni paradossali.

I primi ad aver parlato degli effetti del paradosso nell'interazione umana sono stati l'antropologo, sociologo e psicologo britannico Gregory Bateson, lo psichiatra Don D. Jackson, psichiatra statunitense Jay Haley e lo psicoterapista fondatore della psicoterapia di famiglia John H. Weakland. Questo gruppo ha studiato la schizofrenia come disordine del pensiero che poi influenza anche le relazioni del paziente con gli altri e degli altri con il paziente. Hanno coniato il termine “doppio legame”, dove due o più persone sono coinvolte in una relazione che ha un alto valore di sopravvivenza fisica e/o psicologica per una, per alcune o per tutte. Queste situazioni di relazioni includono la famiglia, l'amicizia, l'amore, una credenza religiosa, un'ideologia, etc. Una persona in una situazione di doppio legame si trova punita (o le si fa sentire un senso di colpa) per aver percepito cose corrette, ma può venir definita cattiva o folle magari solo per aver espresso una discrepanza tra ciò che vede e ciò che dovrebbe vedere. Nel contatto con i genitori degli schizofrenici esiste una prima fase in cui si ha la percezione che siano individui coerenti e ordinati, ma se si prosegue l'intervista in assenza del paziente, diventano subito evidenti le incoerenze di comunicazione. I doppi legami quindi non sono semplicemente contraddizioni (ricordo il concetto di antinomia), ma veri e proprio paradossi.

Non tutte le contraddizioni della vita quotidiana sono patogene, trovandosi di fronte a due alternative che si escludono a vicenda, basta scegliere. Tutti noi siamo esposti continuamente a doppi legami, tuttavia riusciamo a rimanere sani. Diverso è essere in presenza di patologia: in un noto esperimento di Pavlov un cane viene messo in un mondo dove la sua sopravvivenza dipende dall'osservanza di una legge che però, ad un certo punto, viene fatta violare. L'animale sarà completamente reso confuso e comincerà ad avere disordini comportamentali, da cui potrebbero scaturire anche atteggiamenti violenti. Gli effetti del comportamento che derivano dai doppi legami portano a restringere il numero delle possibili mosse successive all'interno di una sequenza di comunicazione. Di fronte ad una situazione assurda e insostenibile è probabile che una persona pensi che gli sia stato offerto qualche elemento importante tale da fargli capire la situazione, ma che deve essergli sfuggito visto che agli altri la situazione pare del tutto logica e coerente. Sarà quindi ossessionato dal bisogno di scoprire questi elementi, di dare un senso a ciò che accade e finirà per estendere la sua ricerca ai fenomeni più assurdi e magari totalmente privi di attinenza con il significato e gli elementi che lui cerca di rintracciare. Oppure ha l'alternativa di prendere alla lettera le cose come stanno senza mostrare idee personali, tuttavia entrando nell'insensatezza.

La terza reazione possibile potrebbe essere quella di ritirarsi dalle complicazioni della vita,

isolandosi fisicamente quanto più possibile e di conseguenza bloccando anche la comunicazione.

Queste tre forme di comportamento, secondo gli autori di questa teoria, rappresentano proprio i quadri clinici della schizofrenia.

Le predizioni paradossali si trovano nelle comunicazioni tipiche della schizofrenia semplice che richiamano l'abulia e l'inerzia, ma possono turbare anche i rapporti umani. A questo genere di paradosso ci rende vulnerabile non soltanto la logicità di pensiero, ma anche la fiducia. Ogni volta che una persona A godendo della fiducia di B minaccia di fare qualcosa ad B che renderebbe A indegno di fiducia, scaturisce una predizione paradossale.

È come se due persone stessero dicendo “la fiducia mi rende vulnerabile, perciò non devo correre rischi”, e la predizione inerente è “l'altro vorrà approfittarsi di me”. L'ideale sarebbe presupporre la cooperazione tra le persone ed è una classica situazione che si ritrova all'interno di molte coppie che si possono definire depresse, passivo aggressive, sadomasochiste, etc.

2.5 Uso del gioco e del paradosso in psicoterapia

Lo psichiatra Don D. Jackson e lo psicoterapista fondatore della psicoterapia di famiglia John H. Weakland hanno usato il termine “illusione di alternative” spiegando un caso di schizofrenia. Nel tentativo di fare la scelta giusta tra due alternative i pazienti schizofrenici incontrano un dilemma: non possono prendere la decisione giusta in quanto entrambe le alternative sono parte di un doppio legame, per cui ci si trova di fronte ad una assenza di scelta. Dall'interno non si può provocare nessun cambiamento, il cambiamento può verificarsi soltanto uscendo “fuori” dal modello. Andiamo a verificare come si riesce ad operare un cambiamento in un sistema simile.

Per spiegare poniamo l'ipotesi di cominciare un gioco che consiste nel sostituire la negazione con l'affermazione e viceversa. Ad un certo punto qualcuno vuole smettere di giocare. Nessuna affermazione fatta in questo tipo di gioco può essere un'asserzione valida sullo schema. Secondo le regole ogni messaggio fa parte del gioco, quindi se io dico “continuiamo a giocare” non è un messaggio che propone la fine del gioco (ovvero un metamessaggio), ma è un messaggio dentro il gioco. Cosa avrebbero potuto fare i giocatori per ovviare al problema? Abbiamo tre possibilità:

- 1) i giocatori avrebbero potuto decidere di metacomunicare in una lingua diversa da quella stabilita per il gioco.
- 2) avrebbero potuto fissare in anticipo un limite di tempo
- 3) aver precedentemente scelto una terza persona a cui far decidere la chiusura del gioco. Questa sembra essere la procedura più efficace cui si può ricorrere anche a gioco cominciato.

Questa terza possibilità di un intervento esterno è in realtà il paradigma dell'intervento psicoterapeutico. In poche parole il terapeuta può provocare un cambiamento delle regole al gioco di relazione.

A partire dal mio studio dei testi qui presentati ho rilevato che in psicologia il sintomo è una manifestazione della patologia riscontrata dallo psicologo. Una delle tecniche che permettono al terapeuta di conoscere il modo corretto di affrontarlo viene detta “prescrizione del sintomo”, ovvero la richiesta al paziente di esasperare o incrementare uno dei comportamenti che ho appena definito sintomi. Il termine “prescrivere il sintomo” è stato introdotto per la prima volta nel lavoro dall'antropologo, sociologo e psicologo britannico Gregory Bateson, poi riportato anche dallo psichiatra Don D. Jackson e dallo psicoterapista fondatore della psicoterapia di famiglia John H. Weakland e infine introdotto

nella psicoterapia della schizofrenia. Tuttavia un simile cambiamento è il più delle volte accompagnato dalla comparsa di un nuovo problema che può essere anche una condizione di un altro membro della famiglia, che il terapeuta non conosce e può valutare erroneamente solo il singolo paziente.

Prescrivere il sintomo è solo uno dei molti interventi paradossali che sono comunque gli interventi più efficaci. Rinforzare il comportamento che il paziente si aspetta sia cambiato porta il paziente in una situazione insostenibile riguardo alla sua patologia. Se il paziente accondiscende, egli non può più non farci niente. Se si oppone, può farlo soltanto non comportandosi mostrando il sintomo e questo è lo scopo della terapia. In un doppio legame patogeno il paziente è “dannato se può farci qualcosa ed è dannato se non può farci niente”, e in un doppio legame terapeutico è “cambiato se può farci qualcosa ed è cambiato se non può farci niente” (cit. P. Watzlawick, J. H. Beavin, D. D. Jackson). Se si lascia la possibilità, anche minima, di una scappatoia, di solito il paziente tende a individuarla e quindi a sfuggire alla situazione. In pratica al paziente viene detto: “sii spontaneo”, e quest'ultimo si trova di fronte ad una risposta paradossale: se fa notare che non sta migliorando, la risposta è che è colpa della sua resistenza, ma che è un bene perché gli si offre un'occasione migliore di capire il suo problema; se dichiara che pensa di stare migliorando, gli si dice che sta resistendo al trattamento cercando di fuggire prima che il suo problema sia stato analizzato. Questo ci fa notare come la posizione one-up dell'analista sia particolarmente chiara.

Portiamo ad esempio uno dei casi studiati dallo psichiatra statunitense Jay Haley in cui una ragazza che studiava in un college rischiava di essere bocciata perché non riusciva ad alzarsi in tempo per seguire le lezioni delle 8.00, mentre arrivava in classe sempre dopo le 10.00. Il terapeuta le disse di mettere la sveglia alle 7.00 e a partire dalla mattina seguente avrebbe avuto la possibilità di scegliere tra due alternative: alzarsi e trovarsi in classe alle 8.00, risolvendo il problema, oppure restare a letto come al solito però senza potersi alzare fino alle 11.00, restando a letto senza poter fare nulla.

All'inizio la ragazza fu contenta di questa seconda scelta, ma dopo qualche giorno trovò estremamente noioso questo riposo forzato (soprattutto tra le 10.00 e le 11.00). Da quel momento non riuscì più a dormire oltre le 7.00 anche se la sveglia non suonava fino alle 11.00. Quindi riprese a seguire le lezioni del mattino e solo allora fu possibile cominciare a ricercare le ragioni e le reali e più profonde motivazioni che rendevano inevitabile la sua bocciatura.

A mio avviso quindi il paradosso quindi può essere terapeutico e non solo patogeno, ma

molte altre nobili attività della mente umana vivono a loro volta le esperienze del paradosso: la fantasia, il gioco, lo humor, l'amore, la religione e soprattutto la creatività nelle arti e nelle scienze.

3.1 Il supporto della gestualità per comprendere l'interlocutore e la menzogna come filtro nella comunicazione

Questi primi due paragrafi del terzo capitolo sono un estratto della teoria esposta nel testo “La Sinergologia, comprendere l'interlocutore dalla gestualità” del fondatore della sinergologia, nonché formatore e conferenziere Philippe Turchet, i cui lavori universitari l'hanno portato a creare questo nuovo metodo di lettura del linguaggio non-verbale. Tutte le teorie esposte non sono evidentemente supportate da analisi e ricerche scientifiche, bensì sono solo frutto di una teoria dell'autore, non necessariamente priva di qualunque fondamento, ma sicuramente non sufficientemente sostenuta da prove rigorose. Ritengo inutile qualunque mia osservazione critica in merito alle singole spiegazioni del rapporto tra le emozioni e il loro riflesso nella comunicazione gestuale in quanto sarebbero frutto di un'ulteriore teoria personale non supportata da elementi scientifici e provati. Inoltre ritengo che la gestualità possa variare in base a usi e consuetudini dei vari paesi, addirittura delle varie regioni, alla cultura e all'educazione familiare, al ceto e alla posizione sociale, alla condizione psicologica dell'individuo: aspetti che l'autore non ha minimamente preso in considerazione nel suo testo. Ritengo che se della sinergologia si voglia creare una scienza (cosa peraltro estremamente interessante ed utile) sarebbe il caso di affrontare delle ricerche che abbiano per l'appunto valore scientifico, con tutte le difficoltà inerenti allo studio di aspetti che riguardano mente ed emozioni umane.

Secondo Philippe Turchet l'essere umano vive costantemente due aspetti opposti nel rapporto con gli altri: una parte spontanea, istintiva, un'altra educata, raffinata. La prima rappresenta le vere emozioni e i veri sentimenti e può accordarsi o entrare in conflitto con la seconda parte di personalità che invece è atta a mantenere dei rapporti sereni nella comunicazione.

Spesso l'uomo dice una cosa mentre ne pensa un'altra, dice una cosa per poi farne un'altra, vive spesso in contraddizione tra i suoi desideri e la realtà. Quindi ha solo due strade: o mentire a se stesso, o camuffare i propri comportamenti, ovvero ingannare gli altri. Tuttavia, anche se le sue parole dicono qualcosa, noi possiamo capire qualcos'altro che si trova dietro le parole tramite le reazioni del suo corpo, le quali tradiscono l'espressione dei suoi desideri.

Fin da piccolo il bambino urla, piange e ride in modo spontaneo, ma il compito dell'educazione consiste proprio per assurdo nel mettere dei filtri a queste qualità, per rendere l'uomo efficiente. Proprio il riso è la capacità dell'uomo di prendere le distanze

dalle cose e riderne, così come l'uomo prende le distanze e ride è dunque anche capace di prendere le distanze dalla propria esistenza e mentire. Impara a mentire agli altri e arriva perfino a mentire a se stesso: questa è la regola della menzogna, che lascia delle tracce nell'unica parte del suo essere che non mente, ovvero il suo corpo. Più esattamente sono i microgesti del suo corpo che ci dicono ciò che le parole nascondono.

Esistono diversi tipi di menzogna, ad esempio la menzogna di sopravvalutazione che è un passaggio obbligato per affermare la propria identità, che ci segue soprattutto per quanto riguarda l'affermazione nel successo sociale. Di fronte ad un colloquio di lavoro il candidato, aspirando ad una posizione migliore di quella cui potrebbe tendere, si sopravvaluta nel colloquio per cercare di dimostrare di essere adatto per quell'incarico. Dall'altra parte l'interlocutore può presupporre, a prescindere dal curriculum vitae, che se è capace di questa menzogna sarà anche capace di adattarsi alla nuova situazione, un po' come quando il gatto spaventa un altro animale arcuando il corpo e gonfiando il pelo per sembrare più grande.

Un altro tipo di menzogna utile nelle relazioni è quella da acquiescenza, anche cosiddetta menzogna di codardia, che consiste nel non contraddire mai l'interlocutore quando sembra che la qualità della relazione potrebbe risentire del dissenso. L'ultima categoria di menzogne sociali, che è una variante della precedente, è la menzogna per omissione, che ci porta a camuffare la realtà riferendola in modo non esauriente: all'interno di una coppia gelosa si dice di essere tornati a casa tardi, ma non si dice con chi.

L'essere umano è stato educato per essere in grado di vivere nelle relazioni con gli altri senza avere troppe pulsioni sentimentali, vedendo come un successo il fatto di cancellare le tracce di pulsioni considerate primitive. Quindi l'essere umano razionale deve saper nascondere i propri sentimenti e deve riuscire a nascondersi, perché la vita privata deve rimanere nel privato. L'uomo maschera la verità e questo è il primo filtro. Poi mette barriere alla propria spontaneità ed è il secondo filtro contro il "lasciarsi andare". Da ultimo la nostra educazione mette il filtro degli "a priori". Il filtro "a priori" ci spiega che le scelte umane in generale sono molto meno spontanee di quanto possano sembrare. I nostri "a priori" talvolta ci permettono anche di sopravvivere: come nel caso in cui ci si ferma davanti a un semaforo rosso perché "a priori" si pensa che potrebbe passare un'auto e quindi si aspetta il segnale verde. Purtroppo lo stesso accade di fronte a situazioni ben differenti, dove spesso "l'a priori" può addirittura diventare un pregiudizio, ad esempio: "è vestito troppo male per essere educato".

L'essere umano quindi si nasconde falsificando il proprio aspetto, tuttavia nella sua

interiorità permangono i suoi desideri, ed è compito del sinergologo comprenderli appieno tramite la sua gestualità.

3.2 Il corpo dice ciò che la mente pensa: cartografia del viso e del corpo

Il gesto precede la parola nella comunicazione, ma soprattutto rivela ciò che il cervello pensa e non dice. Basti pensare alla classica “pelle d'oca”. Il compito della sinergologia è proprio quello di rilevare i movimenti inconsci sul corpo e stabilirne la loro topografia.

Il corpo si muove e traduce il proprio desiderio, la propria volontà, il piacere, il dispiacere, l'odio o l'amore. Quando vi trovate di fronte a qualcuno a cui piacete o vi sentite a vostro agio in sua compagnia, questa persona si apre nella parte centrale del corpo: questa apertura si chiama “appetenzza” ed è quando le braccia si protendono verso l'esterno. Un estroverso con le braccia distese lungo i fianchi e i palmi delle mani aperte vive un atteggiamento di benessere. Al contrario, nello stesso atteggiamento ma mantenendo i pugni chiusi, possiamo parlare di atteggiamento di apertura di una persona stressata, quindi è importante guardare addirittura le mani, così come le gambe. Le gambe sono spesso chiuse, ma nella situazione di appetenza si aprono per liberare il centro vitale. Anche l'angolazione dei piedi, ad esempio all'interno di un gruppo, ci fa capire verso chi propende l'affinità nella discussione. Il piede maschile si apre verso questa persona con un'angolazione fino a 45°, mentre la donna, che ha il piede più mobile, può addirittura puntare il suo malleolo. Quando invece una persona si sente a disagio ed è angosciata braccia e gambe fanno da barriera all'ipotetica aggressione dell'altro, richiudendo il corpo con le braccia incrociate con mani e pollici nascosti all'interno delle braccia. Diverso è se la persona è sicura di sé: in questo caso incrocia le braccia, ma tiene mani e pollici in evidenza.

Il corpo porta su di sé tre modi di essere: uno relativo al sentimento, uno all'emozione, l'altro alla pulsione. Il sinergologo intravede questi tre modi di essere in:

- 1) la statua, che è come un tatuaggio sul corpo dei nostri sentimenti,
- 2) l'atteggiamento interiore, che è come un tatuaggio sul corpo delle emozioni;
- 3) il micromovimento, che è come il tatuaggio sul corpo della pulsione.

Le pulsioni che un uomo prova e che esprimono un desiderio involontario controllabile “quasi” immediatamente, possono essere interpretate dal sinergologo attraverso quel “quasi” grazie alla lettura del corpo nell'atteggiamento duraturo della “statua”. Nella statua si possono osservare i contorni del corpo come se si trovasse controluce e, attraverso i sentimenti che esprime, l'uomo svela il suo temperamento. L'emozione è un momento necessario perché emerga il sentimento e se l'emozione è profonda il sentimento sarà duraturo. La postura rappresentativa dell'emozione è chiamata “atteggiamento interiore”.

Poi, una volta osservati i contorni della statua, si passa a considerare la gestualità che esprime il suo stress o il suo benessere e tramite questi la sua capacità di attenzione e concentrazione.

I micromovimenti assumono tre forme:

- 1) microfissazione;
- 2) microcarezza;
- 3) micrograttamenti.

La microfissazione è sinonimo di concentrazione, nulla può distoglierla dalla sua immobilità. La mano si posa per un chiaro significato su una parte del corpo o del viso e non si muove più.

Le microcarezze sono invece richiami narcisistici di dolcezza: la carezza data al proprio corpo è spesso una carezza data all'altro in modo inconscio. Le microfissazioni esprimono la concentrazione totale, mentre le microcarezze sono compulsive.

I micrograttamenti spesso aiutano a dare un contegno alle persone che si trovano in situazione di disagio. In realtà esprimono il disaccordo o i desideri tramite il grattamento: si cerca la salvezza senza dire nulla piuttosto che accettare tacitamente ciò che le parole dell'altro impongono. I micrograttamenti in realtà sono veri e propri riflessi midollari per esprimere la vasodilatazione della pelle nelle parti del corpo che vorremmo attivare e che siamo obbligati a controllare per non esprimere troppo violentemente le nostre emozioni.

Nei tipi possibili di disagio, dove l'atteggiamento non è conforme con il pensiero, se ne trovano 4 principali:

- 1) l'eccitazione che spesso tradurremmo in aggressività,
- 2) la dissimulazione dalla situazione vissuta,
- 3) le cose che non si vogliono vedere o ascoltare perché infastidiscono,
- 4) le argomentazioni che non si comprendono.

In tutti questi casi la mano si posa su una zona del viso o del corpo per grattarla inavvertitamente.

La relazione tra la mano e la mente è immediata. Quando le mani sono aperte esprimono il rilassamento interiore, al contrario le mani chiuse traducono uno stato di stress. Anche quando le persone camminano con le braccia lungo il corpo si rileva l'estroversione quando i palmi sono aperti. La posizione delle mani sul viso ha la stessa motivazione: se la persona è stressata chiude i pugni, se la persona è distesa la mano si apre. Se il nostro interlocutore vuole prendere le distanze posa sul proprio viso il dorso della mano e significa che ha bisogno di riflettere.

Anche le dita hanno il loro significato. Il pollice alzato ad esempio indica che l'essere umano è protagonista, esprime un atteggiamento di leader, mentre il pollice chiuso nella mano esprime introversione (è molto comune nei bambini piccoli).

Fin da bambini, quando si porta il pollice alla bocca, questo rappresenterà il dito dell'autostima: il pollice alzato indica “ok”, si usa per dare il via alle partenze. La persona che teme di farsi avanti si gratta il pollice quando gli si chiede di esprimersi. Quando il pollice avanza e attraversa la mano significa che vorremmo toccare ed essere toccati dall'altro (anche in senso metaforico). Il pollice si nasconde nella mano così come il desiderio deve rimanere nascosto.

Invece grattare l'indice significa non osare intervenire nonostante si abbiano cose da dire. L'indice è fin da bambini il dito con cui si dice “io”, fin da quando a scuola si risponde all'appello.

Il medio è la rappresentazione sul corpo della sessualità e della creatività. L'automobilista che alza il dito medio è come se dicesse “faccio quello che mi pare”. Quindi grattare il medio significa che si è bloccati nell'espressione dei propri desideri o nella volontà di un approccio sessuale. Esprime un desiderio represso.

L'anulare è il dito a cui si porta l'anello, dell'unione e della coppia: grattarlo traduce le difficoltà di una relazione di coppia.

Il mignolo rappresenta il cuore, quindi denota il timore di veder scomparire il proprio gruppo di riferimento: il cardiopatico lo stringe quando sente il cuore battere forte ed ha paura di morire.

Sempre secondo gli studi effettuati da Philippe Turchet la cartografia del viso ha quattro regole innate e acquisite.

La regola emisferica divide il cervello tra zona dell'emisfero destro, dove sono localizzate le regioni che presiedono all'espressione delle emozioni, e zona dell'emisfero sinistro, dove si eseguono operazioni decisive nel mondo della logica. L'emisfero destro è capace di esprimere un'emozione tramite le manifestazioni del corpo (es: viso e mimica facciale) e ne attiva la parte sinistra. L'emisfero sinistro invece, che attiva la parte destra del corpo, riflette la logica razionale e porta ad avere delle reazioni motorie reagendo con il mondo psicoaffettivo che si traduce in micromovimenti. Vediamo alcuni esempi: quando una persona sta riflettendo, l'occhio destro appare ingrandito; quando due persone sono in affinità affettiva l'orbita dell'occhio sinistro diventa più grande; quando una persona è stanca o depressa l'occhio destro è meno aperto dell'altro; quando una persona inclina la testa e ci guarda con l'occhio sinistro, mostra dolcezza, al contrario quando una persona è

colta in fallo il capo si inclina verso destra. Quando una persona deve prendere una decisione e si trova in difficoltà, si gratta di più il lato sinistro del viso, mentre se è incapace di trovare una soluzione o è semplicemente annoiato avrà pruriti al lato destro del viso.

La seconda regola di relazione è la regola di empatia, che ci porta a metterci nei panni dell'altro, cioè a percepire e provare le sensazioni che l'altro può provare. Quando gli esseri umani hanno gli stessi atteggiamenti si somigliano e come dice un vecchio detto “si pigliano”.

Le ultime due regole di quando l'uomo posa le mani su alcune zone particolari del proprio viso sono: la regola sensoriale, che riguarda i suoi recettori sensoriali (occhi, naso, bocca, orecchie) e la regola del senso del movimento, ovvero quando ci rendiamo conto che la mano non segue sempre la medesima direzione in un micromovimento.

Un esempio della prima regola è quando una persona si gratta l'orecchio con il significato che non vuole ascoltare qualcosa. I micromovimenti dall'alto verso il basso alla periferia delle guance o delle tempie indicano una bassa implicazione del soggetto, mentre più ci si sposta col pizzicore verso il centro del viso (zona del naso) più il soggetto è interessato. Un micrograttamento all'interno dell'occhio (che va a chiudersi) significa “non voglio vedere, mi dà fastidio”, se passo l'intera mano sull'occhio significa “non voglio proprio vedere”. Un micrograttamento che si dirige verso l'interno del viso significa nervosismo e chiusura, mentre quando è rivolto verso l'esterno significa eccitazione ed apertura, come ad esempio un micrograttamento sulla guancia dall'interno verso l'esterno indica “questo mi interessa moltissimo”.

Il motivo per cui alcuni pruriti si producono sul viso e altri sul corpo deriverebbe, secondo la personale opinione di Michel Larroche - “Mes Cellules se Souviennent” - che si occupa di sviluppo e formazione di tecniche psicosomatiche, dal fatto che ogni cellula emana delle frequenze che assumono la forma di onde che risuonano nel nostro corpo.

Il corpo è costituito da un tronco, due braccia e due gambe. Al centro del tronco si trova il cuore che rappresenta l'ego, con le braccia l'essere umano si difende o entra nelle situazioni, le gambe sono uno strumento di fuga o di avvicinamento. Esistono un davanti e un dietro che rappresentano “l'andare verso” o “l'allontanarsi da” (teoria inizialmente proposta da Susanne B. Robert-Ouvray, psicologa con specializzazione in kinesiterapia e psicomotricità). Grattarsi la parte interna delle braccia indica benessere al contrario di quella esterna. Vale anche per le gambe: ci si gratta la parte davanti si cerca il ravvicinamento, mentre si esprime desiderio di fuga quando si gratta la parte posteriore.

Anche i capelli hanno il loro significato e sono per l'esattezza oggetto di seduzione. I gesti nei capelli esprimono un desiderio sensuale, quindi quando si osserva una persona (soprattutto se è una donna) che si passa la mano nei capelli è un'espressione di piacere.

Accarezzare solo una ciocca significa stare bene con la persona di fronte a sé, mentre avvolgere i capelli su un dito e intorno al pugno trasmette il bisogno di riflettere. Avere invece una grande ciocca di capelli nella mano significa all'opposto essere particolarmente irritato. La persona che si gratta la parte posteriore della testa è perché deve prendere decisioni che non ha voglia di prendere. Un grattamento dall'alto verso il basso significa che si ha paura di ferire qualcuno e si è in stato di imbarazzo. Un microprurito sopra il cranio trasmette l'idea di non sapere come risolvere un problema.

Il cranio è la zona della riflessione. Più la fronte è scoperta più è saggia, infatti quando l'uomo riflette porta la mano alla fronte per compattare le sue idee in quella zona. Il centro della fronte porta ad un concetto di interesse. Le sopracciglia sono molto importanti perché sono particolarmente dense di significati. Quando una persona si gratta le sopracciglia dal naso alle tempie è in un momento di ricerca. Di fronte ad informazioni che non conosce si gratta invece verso l'interno. Le microcarezze delle sopracciglia rappresentano il cercare un'informazione che è in nostro possesso e quando si accarezza le sopracciglia verso l'esterno significa che piace molto quello che si sta vedendo e si vorrebbe che perdurasse.

Gli specialisti vedono nelle orecchie lo spazio affettivo, esse rappresentano la volontà di comunicazione. Un microprurito dell'orecchio significa "non avrei voluto sentire". Quando il micrograttamento è nella parte superiore dell'orecchio vuol dire che i discorsi vanno contro il nostro idealismo, mentre nei lobi significa che i nostri valori sono disturbati dai discorsi della persona che sta parlando. In particolare la parte superiore del padiglione riguarda l'ordine delle idee o dei grandi sentimenti, mentre i valori materiali e le pulsioni sono rappresentati nella parte inferiore del lobo dell'orecchio. Ad esempio un micrograttamento della faccia interna dell'orecchio fa trasparire il disinteresse per i temi che si ascoltano. Nel caso invece della microcarezza la mano massaggia la parte dell'orecchio in questione quando l'individuo è compiaciuto delle parole dell'altro. Quando la microcarezza è sulla parte superiore dell'orecchio esprime la nostra soddisfazione nell'ascoltare parole che esprimono pensieri elevati, quando invece è sul lobo dell'orecchio si può evidenziare la natura sensuale della situazione, a dimostrare grande benessere.

Quando una persona non vuole vedere una situazione effettua dei micrograttamenti nella zona attorno agli occhi per cercare nascondarli. Gli occhi sono in particolare la parte del nostro corpo dominante a livello sensoriale. Quando le persone si guardano possono avere

due tipi di contatti oculari: lo sguardo sociale e lo sguardo attivo. Quando due persone sono distanti lo sguardo attivo sostituisce la parola (secondo le teorie dello psicologi inglesi M. Argyle e M. Cook), ma appena si avvicinano lo sguardo diventa sociale e annulla il mistero dei due sguardi. Le persone tendono a guardare negli occhi quando provano simpatia, dicono la verità e sanno di cosa si parla. Quando parlando si guarda l'interlocutore, si distoglie lo sguardo e lo si riposa su di lui, è come un segnale per spiegare all'altro che è il suo turno per parlare. Quando le persone si apprezzano lo dimostrano con un inarcamento rapido del sopracciglio che spesso viene rimarcato anche dall'altro interlocutore. Quando due persone si salutano tendono a chiudere per un brevissimo istante le palpebre, come ad imprimere nella memoria l'immagine della persona che si lascia. Se una persona rimane con palpebre immobili e occhi sgranati vuol dire che si annoia, quindi è necessario cambiare argomento o dargli la parola. È da notare che le palpebre delle donne sono meno mobili di quelle degli uomini.

Le pupille rappresentano il nostro grado di apertura alle emozioni, più sono dilatate più ci apriamo all'affettività. Secondo le prove praticate dallo psicologo californiano Robert Rosenthal in un esperimento dove alcuni uomini dovevano guardare foto di belle donne, più del 70% dei casi ha giudicato più belle le donne con la pupilla dilatata. Osservando le foto delle donne con le pupille dilatate anche l'uomo aveva una dilatazione: quindi più una persona desidera più è desiderabile.

Nel 1800 si usava addirittura l'estratto di belladonna per dilatare le pupille delle donne e mettere in mostra il loro desiderio. Inoltre, quando si è in preda a forti emozioni sensuali l'occhio brilla, è leggermente umido e l'angolo interno dell'occhio diventa rosso.

Le mani sul viso all'altezza degli occhi significano che non si ha voglia di vedere. Quando invece qualcosa ci interessa molto ci si gratta in direzione del centro del viso allargando con la mano l'apertura dell'occhio. Nel caso di curiosità intellettuale ci sono i micrograttamenti della tempia. Quando l'individuo si gratta con un movimento che va dalla faccia laterale all'esterno dell'occhio significa che le due persone coinvolte si stanno scambiando sguardi segreti in una situazione in cui non è consentito rendere pubblica la relazione. Se qualcuno li sorprendesse il grattamento partirebbe dall'interno dell'occhio ad andare verso l'esterno.

Quando la mano si muove tra gli occhi e il naso è a metà strada tra ciò che cerchiamo di vedere e ciò che non sentiamo: la persona è scettica perché sa già che non ne uscirà convinto, ma ha un dubbio.

Quando si gratta la guancia verso l'interno la persona si protegge, in quel caso conviene

cambiare argomento. Riassumendo: i micromovimenti che vanno verso l'esterno, cercando inconsciamente di ingrandire l'occhio, dimostrano un atteggiamento favorevole e interessato.

Con il naso l'essere umano "sente" e la dilatazione delle narici è già un sintomo di apertura della persona. Quando si chiede a una persona di concentrarsi e di toccare una zona del viso nel punto massimo della sua concentrazione egli toccherà il naso.

Un dito sotto il centro del naso significa "qualcosa mi disturba e cerco di capirlo". Invece poggiare il pollice sul naso indica grande concentrazione e sensibilità. Nel caso di micrograttamento sulla lunghezza del naso la persona cerca di capire per un interesse, mentre un micrograttamento al bordo del naso rappresenta la volontà di capire qualcosa che non è chiaro e da cui siamo infastiditi. La zona che si copre quando si ha qualcosa da nascondere è proprio il naso, perché si trova esattamente al centro del viso. Accarezzarsi le narici (microcarezza) significa aver fiutato una buona idea da cui poter trarre vantaggio, invece una microfissazione che ostruisce le narici significa cercare un modo educato per dire "no grazie". Se la mano va sotto il naso non soltanto non piacerà ciò che si sente, ma verrà anche detto. I micrograttamenti alla base del naso esprimono la menzogna (Gregory Bateson dal libro "Verso una ecologia della mente"). Se la persona che sta parlando si gratta l'interno del naso significa che sta mentendo, se è la persona che ascolta a fare questo gesto, significa che considera un bugiardo chi sta parlando.

La bocca è l'espressione dell'erotismo e del piacere. Si trova a metà strada dell'anima: il cervello lavora e l'essere umano parla. Le labbra truccate mettono in risalto il desiderio della donna e quando si arrossano e diventano più voluminose rappresentano l'appagamento. Le labbra dischiuse esprimono desiderio, quelle serrate il rifiuto e il disaccordo. Le labbra protese trasmettono un dubbio: il nostro interlocutore attribuisce un valore relativo alle nostre opinioni, è un segno di disistima. Toccare le labbra con le dita significa che non riusciamo a trovare le parole, quindi cerchiamo di richiamarle verso l'esterno. Se si tira il labbro superiore verso l'esterno viene richiamata la sfera idealistica e sentimentale, se si tira il labbro inferiore si richiamano i pensieri di natura materiale, sensuale. Se mettiamo l'unghia del nostro dito sul dente vuol dire che ci stiamo scontrando con un muro, ma se le labbra sono socchiuse si cerca il mezzo migliore per superare l'ostacolo. Con il pollice alzato si cerca di trarre profitto dalla situazione, con l'indice alzato si pensa a come vincere la resistenza dell'altro, mentre con il medio alzato (dito dei propri desideri) si pensa a come riuscire a soddisfare i propri bisogni.

I micropruriti nell'arco di cupido traducono un desiderio sessuale represso o inconfessato.

Particolarmente interessante è sapere che l'herpes labialis, che si manifesta con dei micropruriti, è generato dalla rabbia repressa di fronte a situazioni percepite come insopportabili. I micrograttamenti sul viso esprimono esattamente gli stessi disagi. I micrograttamenti nella zona superiore della bocca hanno un movimento sempre dall'alto verso il basso e rappresentano desideri sessuali repressi o conflitti di autorità repressi. Alcuni uomini si grattano questa zona del viso davanti alle donne perché non sopportano di esser dominati proprio da una donna.

Il gesto di protendere un labbro o entrambe le labbra esprime il desiderio di mettersi in superiorità rispetto all'altro e significa “non otterrai niente da me”. Se l'interlocutore ha il dorso della mano contro il viso a coprire la bocca sta mettendo una distanza per riflettere, mentre il pugno nello stesso punto significa stress e chiusura. Il palmo della mano che copre la bocca significa invece riuscire a gestire il proprio stress mantenendo un contegno. Ostruire la bocca significa non essere d'accordo, così come coprirla con l'indice, o indice e medio (e in quest'ultimo caso non si vuole neanche manifestarlo), mentre curvare l'indice sulla bocca vuol dire non essere d'accordo, ma aspettare la fine del discorso per pronunciarsi. A differenza di queste posizioni, quando l'interlocutore tiene l'indice sulla tempia vuole dire che è concentrato e se il suo corpo si protende addirittura verso l'altro significa grande apertura.

Quando si lascia libera la bocca e la mano poggia sul mento si rivela un vero desiderio di comunicare o un momento di distensione tra due stati di chiusura, a seconda di come la mano viene poggiata: sotto il mento è mancanza di convinzione nei confronti dell'interlocutore, il pugno chiuso trasmette stress, lo sfregamento del mento significa dubbio, quando la mano si apre completamente sul mento senza coprire la bocca è sinonimo di grande rilassamento e benessere, quando il mignolo viene a posarsi sulla bocca vuol dire provare leggero pudore oltre a sentirti a proprio agio.

Con l'indice sul mento l'interlocutore è dubbioso anche se sta ascoltando. Si è invece estremamente distesi con le mani intrecciate a cupola sotto il mento, ma si sta davvero benissimo se teniamo le mani a culla intorno al viso.

Il punto di congiunzione tra viso, sempre offerto allo sguardo altrui, e il corpo, sempre nascosto, è la gola, che svela l'intimo di ciascuno di noi: è la zona di apertura alla sensualità e punto in cui si esprime la mancanza di comunicazione. Pensiamo all'importanza della gola quando ad esempio si è infelici e si sente una stretta alla gola. Quando si è in shock emozionale si diventa bianchi perché il sangue si concentra nelle gambe e nelle braccia per poter scappare e difendersi, quindi la gola subisce un'oppressione

e ci si porta la mano come gesto per controllare che non si stringa di più. La persona irritata si gratta a metà strada tra l'orecchio e la gola, mentre quando si gratta la zona del collo si sa di preciso cosa rispondere. Toccare il classico punto del nodo della cravatta significa soffrire di un complesso di inferiorità camuffato da complesso di superiorità (come espone il concetto di “complesso dell'impostore” formulato dai life coach Joan C. Harvey e Cynthia Katz, a differenza di quanto erroneamente riportato sul testo “La sinergologia” dove i due life coach vengono chiamati “Harvey James e Joan Katz”).

Nella zona del torace si esprime il proprio ego, si esprime il cuore, centro dei sentimenti, ma anche della forza fisica. Quindi poggiare la mano sul busto può essere sinonimo di riconoscimento affettivo, ma anche di desiderio di affermazione (tarzan si martella il petto per affermarsi re della giungla) e quando si accarezza la parte superiore del busto all'altezza del seno si esprime la volontà di toccare l'altro.

Le spalle sono la zona su cui pesano le decisioni e quando ci si gratta è per desiderio di poter dare di più. I grattamenti sul petto sono gesti caratteristici degli uomini che possono avvenire se sono adulati dall'interlocutore oppure dalla volontà di essere preso in considerazione dal gruppo. Anche l'addome è caratteristico di microcarezze da parte dell'uomo: vuole ostentare il suo successo, quindi può essere utile adulare una persona del genere per ottenere qualcosa e non puntare sulla sua umanità.

La schiena ci riporta alla difficoltà di imporsi a causa degli ostacoli da superare. Davanti alle difficoltà c'è chi le affronta e chi volta le spalle. Ci sono molte frasi fatte che vengono usate: “avere le spalle larghe”, “avere tutto sul groppone”, “avere i reni a pezzi”, “avere un grande cuore”, “voltare le spalle”. In particolare il collo è la zona che esercita il controllo, quindi quando perdiamo il controllo è nella zona del collo sotto la nuca che avremo il microprurito da soddisfare utilizzando tutte le dita. Quando il micrograttamento viene effettuato con l'indice in modo rabbioso diventa un'espressione di gelosia. Il microprurito dei trapezi è la rappresentazione di essere gravati da un onere pesante, quando è sulla scapola invece vuole dire che dobbiamo darci da fare perché abbiamo già perso troppo tempo. Il centro della schiena rappresenta che la persona si trova dove non vorrebbe essere o che le cose non vanno più bene con l'interlocutore. Se la mano scende più in basso nella schiena (zona delle vertebre lombari) è più irritata che agitata: desidera fuggire per evitare lo scontro fisico. Più si scende in basso nella schiena più si è vicini ai bisogni materiali. Un micrograttamento alle natiche traduce il desiderio di fuga e se è nella zona tra le natiche traduce che ci si sente soli e non ci si può fidare degli altri.

Il fianco è l'espressione della lussuria, come è possibile evincere anche dalle frequenti

rappresentazioni pittoriche e scultoree di affascinanti giovani donne distese su un fianco. Osserviamo che i micrograttamenti dietro il seno rappresentano il desiderio di iniziare una relazione, soprattutto quando la situazione è illegittima. Quando i micropruriti sono nella parte bassa della schiena traducono con maggiore intensità un desiderio carnale. Il micrograttamento su uno dei fianchi può esprimere un desiderio represso di “andare verso”, non necessariamente di natura sensuale, ma se il micrograttamento si trasforma in microcarezza dell'anca esprime la sete di desiderio sensuale a metà strada tra conscio e inconscio (gesto tipicamente femminile). Le mani sui fianchi sono invece un modo per affermare la propria virilità o la propria femminilità. Quando le donne poggiano le mani sulle anche parallelamente all'asse delle gambe significa che provano un'attrazione fisica cosciente, così come quando l'uomo mette le mani sulle natiche e protende il bacino verso la donna.

Le braccia sono la prima parte del corpo che il bambino usa, sono il sostituto del suo pensiero. Le braccia chiamano l'altra persona e permettono di esprimere attraverso l'abbraccio tutto l'affetto che si prova per il prossimo. La parte interna del braccio riflette il nostro desiderio di apertura mentre la parte esterna la nostra necessità di protezione e di difesa. La microcarezza su un braccio è come una carezza che si vorrebbe fare all'altro, il microprurito rappresenta la voglia trattenuta di toccare, al contrario la microfissazione rappresenta il bisogno di calmare la propria irritazione. Salendo sull'avambraccio le microcarezze esprimono un desiderio intenso di fusione, il micrograttamento indica il bisogno di sentirsi padrone di quella situazione, la microfissazione denota la volontà di mascherare e controllare la propria emotività.

La zona esterna del avambraccio indica sempre una diffidenza nei confronti dell'altra persona. I gomiti e i polsi, che sono delle articolazioni del nostro corpo, sono il simbolo della nostra elasticità, quindi una mano posata su di essi rappresenta una forte rigidità e una non approvazione.

Il palmo della mano rispecchia i desideri nascosti e rivela l'intimità più segreta dell'uomo, mentre il dorso è necessario per proteggersi dalle aggressioni. I micrograttamenti del palmo sono l'espressione della timidezza e quelli delle dita trasmettono il desiderio di volersi occupare di qualcosa al posto di qualcun altro. Con il dorso della mano ci si chiude in se stessi e ci si protegge, quindi i micrograttamenti sulle dita del pugno chiuso possono indicare rabbia repressa oppure sul dorso senso di frustrazione ed esclusione. Il classico gesto del lavarsi le mani come Ponzio Pilato significa che non ci si sente a proprio agio.

La stretta di mano riflette la nostra morale, la nostra forza ed il nostro carattere oltre a

tradurre il tipo di relazione che manteniamo con gli altri: chi ci apprezza si avvicina maggiormente, mentre chi non ci apprezza ci stringe la mano tenendo il braccio rigido e teso. Una bella stretta di mano di benvenuto, che nasce dal cuore, tipica delle persone aperte, si orienta dall'alto verso l'altro. La mano che parte dal basso è tipica invece di persone disoneste o che non apprezzano il loro interlocutore.

Ancora più importante è la stretta di mano del saluto di commiato: se la persona apprezza il suo interlocutore la testa si piegherà in modo convergente rispetto alla mano e se l'interlocutore è positivo il suo movimento della testa si sincronizza con l'altro. Quando tra due persone c'è un rapporto di lavoro dello stesso grado gerarchico il movimento della testa sarà all'indietro perché si tratta di un rapporto basato sulla serietà; questo movimento terminerà dopo i primi contatti con l'aumento della confidenza.

Come precedentemente accennato, le gambe sono la rappresentazione della fuga o dell'avvicinamento. Andiamo ad analizzare casi di soggetti in posizione seduta. I micrograttamenti sulla parte anteriore della coscia rappresentano il desiderio di andare verso l'altro, mentre ci si gratta la zona anteriore del polpaccio quando la situazione è pressante. Il desiderio sensuale invece si manifesta come microcarezza, in particolare nella zona tra la coscia e la parte inferiore della natica. Grattarsi la parte posteriore delle cosce o dei polpacci trasmette desiderio di fuga. Il microprurito alla rotula significa che una situazione richiede grande flessibilità, mentre la parte anteriore della caviglia prude quando la routine viene messa in discussione. Grattarsi il cavo popliteo o la parte posteriore della caviglia esprime la poca disponibilità ai cambiamenti e alla flessibilità.

Se abbiamo davanti a noi una persona seduta su una sedia che si tira indietro e chiude fisicamente il proprio corpo con le braccia conserte, significa che è chiuso e sarà molto difficile comunicare con lui: può essere utile dargli la parola per permettergli un'apertura. Una persona seduta, ma con il corpo completamente disteso, sta pensando a tutt'altro.

Il modo in cui si accavallano le gambe rivela il nostro stato di stress. Se due persone sono sedute di fronte e le loro gambe sono accavallate specularmente significa che sono ostili tra loro, mentre al contrario stanno bene insieme. Se accavallano la stessa gamba sarà in condizione di apertura la persona che espone la parte più vulnerabile del corpo all'altro e viceversa.

Considerando l'ampiezza dell'accavallamento delle gambe riveliamo il nostro livello di stress, ad esempio il doppio accavallamento rivela uno stato di stress insopportabile. L'accavallamento delle sole caviglie con le gambe distese esprime un reale rilassamento, mentre l'accavallamento delle caviglie con le gambe piegate all'indietro e il corpo proteso

in avanti significa “ti sto ascoltando con attenzione, ma sono teso”. Quando una donna assume la classica posizione femminile a gambe strette vuole trasmettere e rimarcare di avere una buona educazione.

3.3 Applicazione della pragmatica cognitiva all'area clinica

Riprendendo gli studi di Bruno Bara la pragmatica cognitiva, intesa come comunicazione terapeutica tesa ad ottenere un miglioramento della salute fisica e mentale del paziente, può avere due significati: uno volto ad influenzare la persona tramite la suggestione e uno volto a dare valore all'azione degli agenti terapeutici. Nella prima modalità ritroviamo la cosiddetta figura dello stregone: la trasmissione di un potere di guarigione utilizzando la propria capacità di influenzare gli stati mentali della persona che poi agiranno sul fisico. Il caso più interessante di comunicazione suggestiva è quello che si sviluppa nel rapporto di “gioco comportamentale” con i bambini.

La comunicazione terapeutica, invece, è quella che il medico affianca alle azioni terapeutiche verso il paziente con lo scopo di aumentarne l'efficacia. Sembrerebbe un controsenso, invece è molto frequente che il paziente non sia disponibile a cooperare con il medico, impegnandosi in una serie di comportamenti volti alla guarigione.

Secondo Bruno Bara e la psicologa Monica Bucciarelli è necessario che tra medico e paziente si costruisca un piano di azione comune volto alla guarigione del paziente stesso, il quale collabora in modo positivo solo se il medico sa giustificare in modo convincente il percorso da seguire. Questo si può realizzare attraverso un “gioco comportamentale” nel quale è importante che il medico sappia conquistarsi fiducia e rispetto e sappia anche tenere conto delle emozioni che può vivere il paziente soprattutto di fronte a certe malattie importanti.

Bara utilizza la classificazione dei modelli di comportamento del medico nei confronti del paziente proposta dai medici specializzati in geriatria Ezekiel e Linda Emanuel, secondo i quali il medico può avere quattro diversi tipi di atteggiamento:

- 1) paternalistico
- 2) informativo
- 3) interpretativo
- 4) deliberativo.

Nel modello paternalistico la responsabilità dell'interrelazione è esclusiva del medico che definisce obiettivi e strategie senza tenere conto del paziente.

Nel modello informativo è l'esatto opposto: il medico delega la pianificazione della terapia al paziente, togliendosi ogni responsabilità.

Nel modello interpretativo la strategia terapeutica viene realizzata insieme da medico e paziente, condividendone la responsabilità, ma il medico rischia di imporre i suoi valori se

non è in grado di permettere al paziente una libera espressione del proprio sé.

Nel modello deliberativo infine medico e paziente cooperano e il medico tende a realizzare i valori del paziente, quindi la responsabilità è condivisa e sono rispettate le motivazioni di entrambi: questo risulta essere il modello più efficace.

Un altro aspetto importante è che il medico prepari il paziente ad avere aspettative coerenti con gli effetti della terapia scelta, dei farmaci stabiliti per la sua cura e dei possibili effetti collaterali. Il medico deve essere anche addestrato alla gestione delle interazioni umane, poiché il medico entra in relazione con il paziente anche come persona e non solo come professionista.

Occupandoci in particolare di psicoterapia si ritiene fondamentale la realizzazione di un “gioco” nel rapporto tra paziente e terapeuta. In ogni gioco si inserisce l'apprendimento di un tipico lessico: il paziente impara a parlare e a spiegare sé stesso proprio attraverso il gioco che il terapeuta gli insegna (ad esempio: prescrizione paradossale). Usando come riferimento il testo “Manuale di Psicoterapia Cognitiva” di Bara, cercheremo di capire come si costituisce la “alleanza terapeutica” tra terapeuta e paziente, che è requisito fondamentale per il successo della psicoterapia. Sicuramente è importante la comprensione del vissuto, ma soprattutto è essenziale il presente, cioè quando terapeuta e paziente interagiscono insieme nel “gioco” impostato dal terapeuta. Il gioco imparato nella terapia deve poi diventare compito di applicazione da parte del paziente anche al di fuori delle sedute, mantenendo un supporto costante del terapeuta. Egli porta il paziente a rendersi conto dei significati delle sue azioni sia nei confronti del terapeuta stesso sia delle persone che lo circondano e questo avviene soltanto se comunque si ripone una piena fiducia nel terapeuta. Compito di quest'ultimo è spiegare al paziente quello che accade tra loro durante la seduta, ponendolo tuttavia nella posizione di lasciargli sempre la libertà di poter anche cambiare le regole del gioco. Esempio: un ossessivo che arriva in ritardo ad una seduta perché ha perso troppo tempo a lavarsi le mani, vede il suo ritardo come la volontà di allontanarsi dalla terapia mostrando al terapeuta l'incapacità di aiutarlo: quindi può decidere di cambiare le regole del gioco, ma a discapito del successo della psicoterapia.

Non è da trascurare neanche l'importanza di un'eventuale interpretazione dei sogni soprattutto per il fatto che può diventare uno spunto per una riflessione su argomenti che spesso è difficile affrontare in piena lucidità, non considerando invece il metodo interpretativo dei sogni applicato nella teoria freudiana. Il paziente può utilizzare l'interpretazione che il terapeuta dà di un sogno per attribuirgli un suo significato personale e utilizzare questi dati per aumentare la conoscenza di sé e portare avanti con maggior

successo la terapia.

Un altro strumento applicativo importante secondo Bruno Bara è “l'analisi della seduta”, in cui si cerca di capire cosa accade in una seduta psicoterapeutica nell'aspetto della conversazione, cioè nell'interazione verbale tra terapeuta e paziente. È chiaramente fondamentale che ci sia un buon clima emotivo tra paziente e terapeuta: stima, fiducia e simpatia sono alla base della qualità dell'alleanza terapeutica che si viene a creare nella relazione. Se il paziente non si sente giudicato può iniziare una relazione diversa da quelle che solitamente gli provocavano sofferenza.

Bara prosegue affermando che dopo che il terapeuta è venuto a conoscenza di tutta una serie di informazioni sulla vita del paziente (flusso di superficie) ha bisogno comunque di fare un secondo passo (flusso profondo) che commenta o riprende gli elementi a cui il paziente ha fatto riferimento. Affinché si possa definire una vera conoscenza condivisa terapeutica è però fondamentale che quanto detto dal terapeuta non sia solo compreso, ma modifichi proprio l'atteggiamento che il paziente utilizza normalmente.

In questa trattazione si è evidenziata l'importanza della parte relativa alla comunicazione in quanto argomento della stessa, ma do per scontato che l'arte della psicoterapia non si riduce solo a questo aspetto.

3.4 Carta del Sinergologo e Glossario dei termini

Riportati integralmente dal testo “La Sinergologia, come comprendere l'interlocutore dalla gestualità” di Philippe Turchet.

Carta del Sinergologo

1

Non si precipita sul glossario dei gesti non appena osserva un atteggiamento o una mimica. Cerca piuttosto di non trascurare alcun elemento del contesto in cui il gesto si è prodotto.

2

Parte sempre dal punto di vista generale per andare verso il punto di vista particolare.

3

Non esprime alcun giudizio morale su quanto osserva.

4

Tratta con umiltà le proprie osservazioni; è sempre possibile che abbia dimenticato l'analisi di un parametro.

5

Considera in silenzio le proprie osservazioni.

6

Non c'è valutazione dell'altro senza valutazione di sé. I gesti negativi dell'altro forse non sono altro che una risposta negativa ai nostri atteggiamenti negativi.

7

Non dimentica che i suoi interlocutori sono prima di tutto degli interlocutori e non dei soggetti di studio.

8

Il sinergologo registra mentalmente quello che osserva. Avrà tutto il tempo, nella

successiva riflessione, di dedicarsi all'analisi.

9

Il sinergologo non pensa alla sinergologia quando interagisce. Tutto ciò che sa gli verrà in mente senza necessità di alcuna sollecitazione.

10

Osserverà ciò che non sa a contatto con l'altro e lo integrerà più tardi nella fase di riflessione.

11

Il sinergologo sa che non si può cambiare l'altro, quello che si può cambiare è la lente attraverso la quale lo si osserva.

E anche in questo caso, è solo questione di tempo.

Glossario dei termini

Appetenza: tendenza piacevole ad “andare verso” che si traduce nei micromovimenti corrispondenti.

Appetenza latitudinale: micromovimento di apertura che si effettua lateralmente.

Appetenza longitudinale: micromovimento di apertura che si effettua in avanti.

Atteggiamento interiore: grado di stress letto attraverso gli indicatori non verbali.

Autoripiegamento: permette di non dimenticare mai che, quando si interagisce, l'altro non è un oggetto di studio, bensì un interlocutore e che l'osservazione ha luogo in una fase posteriore.

Avversione: atteggiamento negativo consistente nel “discostarsi” e che si traduce nei micromovimenti corrispondenti.

Avversione latitudinale: micromovimento di chiusura che si realizza verso il centro del corpo.

Avversione longitudinale: micromovimento di chiusura che si realizza verso il tergo.

Empatia: la definizione di empatia espressa qui è conforme alla definizione iniziale di C. B. Titchener. Da notare che la definizione elaborata da Titchener si discosta leggermente da quella della pratica psicologica. Per lo psicologo, l'empatia è una tecnica che permette al terapeuta di comprendere meglio il paziente, pur mantenendo una distanza terapeutica. Nel nostro caso, l'empatia corrisponde piuttosto a un meccanismo di fusione senza alcuna presa di distanza. Quando la presa di distanza è possibile, parleremo invece di simpatia.

Interlocutore: termine sinergologico basato sull'idea che le parti implicate in uno scambio o in una trattativa sono sempre sistematicamente degli interlocutori, dato che ognuna delle parti ha la facoltà di decidere se rifiutare di trattare o di interloquire.

Microcarezza: carezza diretta al proprio corpo provocata dal desiderio di una relazione di fusione con l'altro.

Microfissazione: atteggiamento di concentrazione consistente in una posizione statica del corpo.

Micromovimenti: gesti inconsci e surrettizi.

Microprurito: prurito non cosciente causato dalla vasodilatazione dei vasi sanguigni, dovuto all'inibizione di una reazione.

Movimenti di proiezione: movimenti attivi di proiezione della propria immagine.

Movimenti di reazione: movimenti prodotti in reazione al discorso dell'altro.

Oggetto di studio: analisi del nostro interlocutore portata a termine durante la fase di autoripiegamento.

Statua: osservazione visiva del nostro interlocutore consistente nel cogliere le caratteristiche complessive del suo atteggiamento.

Conclusione

Al termine di questa trattazione posso dunque confermare che la comunicazione è alla base delle interazioni tra gli esseri umani.

Quindi a mio parere, data l'importanza che rivestono le relazioni all'interno della nostra vita, possiamo comprendere come sia sempre più frequente il desiderio di riuscire a migliorare le proprie capacità comunicative. In un'epoca come quella attuale dove il sistema di interrelazioni è sempre più complesso e necessario, sia a livello privatistico che lavorativo e pubblico/sociale, si può comprendere come nascano costantemente scuole di comunicazione e metodi potenzialmente efficaci per incrementare le capacità linguistiche ed extralinguistiche, che sono i due aspetti che rendono una comunicazione realmente efficace.

Da una buona comunicazione derivano buone relazioni nella propria vita privata (vita di coppia, di famiglia, di relazione con i colleghi, di gruppi di interessi condivisi, etc.). La capacità di individuare anche le emozioni non espresse, come avviene nella sinergologia, può essere utile dunque nella vita privata, ma soprattutto può trovare un uso importante in attività quali ad esempio le scienze forensi, la criminologia e la politica, tuttavia ritengo che sia ancora una teoria semplicemente opinionistica, non supportata da ricerche scientifiche, e che quindi come tale possa magari essere affiancata ad altre tecniche, ma non considerata valida in modo autonomo.

Un esempio del fatto che la sinergologia possa avere effetti sociali importanti e non eticamente corretti può essere quello avvenuto in Francia nel confronto politico tra Francoise Hollande e Nicolas Sarkozy, che sono stati a lungo studiati nella loro battaglia da sinergologi che, sulla base dei loro comportamenti, sono riusciti a dare maggiori strumenti agli elettori per poter effettuare la loro scelta politica, condizionando anche i possibili risultati elettorali.

La sinergologia ultimamente è addirittura stata messa a disposizione della guardia di finanza come metodo per scoprire le bugie degli indagati e addirittura viene usata in sede giudiziaria e in criminologia, con tutti i rischi che possono derivare dall'utilizzo di una teoria non scientificamente provata.

Una considerazione che intendo esprimere è che comunque secondo me “non c'è comunicazione senza silenzio”: la massima efficacia comunicativa si ottiene anche costruendo il silenzio, che permette un migliore contrasto possibile tra le parole che si vanno ad esprimere.

Vorrei terminare questa trattazione con un pensiero che ritengo fondamentale per il successo della comunicazione in tutti i rapporti di relazione citando la frase comunemente nota come “regola delle 10 P” o “le 10 P della saggezza” che proviene dall'antica Grecia: “prima pensa, poi parla, perché parole poco pensate portano pena”.

Bibliografia

1. Capitolo I° - Paragrafo 1.1: *Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin e Don D. Jackson*, 1967 “Pragmatica della Comunicazione Umana, studio dei modelli interattivi, delle patologie e dei paradossi”, ed. Astrolabio, Roma, ed. 2008
2. Capitolo I° - Paragrafi 1.2 – 1.3 – 1.4: *Bruno G. Bara*, 1999, “Pragmatica Cognitiva, i processi mentali nella della comunicazione”, ed. Bollati Boringhieri, Torino ed. 2002
3. Capitolo II° - Paragrafi 2.1 – 2.2 – 2.3 – 2.4 – 2.5: *Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin e Don D. Jackson*, 1967 “Pragmatica della Comunicazione Umana, studio dei modelli interattivi, delle patologie e dei paradossi”, ed. Astrolabio, Roma, ed. 2008
4. Capitolo III° - Paragrafi 3.1 – 3.2 – 3.4: *Philippe Turchet*, 2004, “La Sinergologia, Come comprendere l'interlocutore dalla gestualità”,
5. ed Armando Editore, Roma, ed. 2006
6. Capitolo III° - Paragrafo 3.3: *Bruno G. Bara*, 1999, “Pragmatica Cognitiva, i processi mentali nella della comunicazione”, ed. Bollati Boringhieri, Torino ed. 2002