

I canali della comunicazione, la comunicazione verbale, non verbale, paraverbale, le discrepanze comunicative e gli assiomi di Watzlawick, Beavin e Jackson.

---

## Indice

---

### 1. I canali della comunicazione

---

#### 1.1 Il non verbale

### 2. Le discrepanze comunicative

### 3. Gli studi della scuola di Palo Alto

---

#### 3.1 Relazione e contesto

#### 3.2 La prospettiva sistemico-relazionale

#### 3.2 Scambi di informazioni

### 4. Gli assiomi della comunicazione

---

#### 4.1 È impossibile non comunicare

#### 4.2 Metacomunicazione

#### 4.3 Punteggiatura

#### 4.4 Comunichiamo sia con il modulo numerico che con il modulo analogico

#### 4.5 Tutti gli scambi comunicativi sono simmetrici o complementari

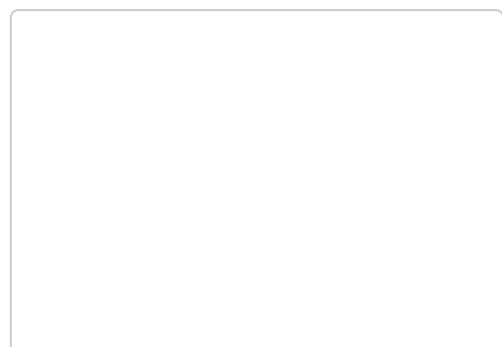
#### 4.6 Il paradosso pragmatico e il *double bind*

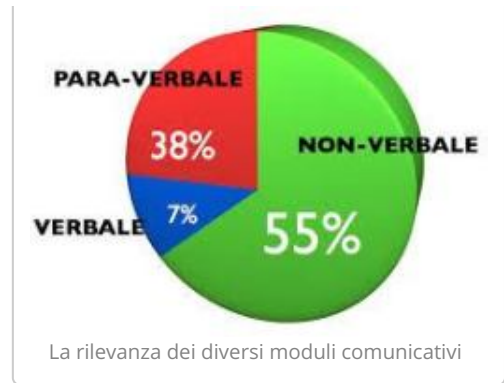
### 5. La prossemica

---

**Audiolezioni** [registrazione audio delle lezioni in classe] **1. Gli assiomi della comunicazione [ripasso]; 2. Il terzo assioma**

---





# 1. I canali della comunicazione

Per comunicare non utilizziamo soltanto le parole, cioè il modulo «*numerico*», verbale, ma sfruttiamo ampiamente anche quello «*analogico*», non verbale.

Gli esseri umani possono comunicare infatti sia **parlando, secondo le regole della grammatica e della sintassi (modulo verbale)**, sia con il volume, il tono, ritmo della voce (comunicazione **paraverbale**), sia attraverso la **comunicazione non verbale, che comprende la gestualità, la mimica, le posture, la gestione degli spazi, l'inflessione, la cadenza, il ritmo della voce e anche le pause e i silenzi.**

I due moduli differiscono per complessità e astrazione.

Il **linguaggio «numerico», più complesso e astratto, è molto efficace per scambiare informazioni su contenuti diversi e trasmettere conoscenza**, ma assolve anche ad altre funzioni come quella di consentire la socializzazione e di **definire la relazione** che esiste tra due persone.



## 1.1 Il non verbale

Tuttavia, la **comunicazione «analogica»** può essere, a volte, più efficace di quella «*numerica*» nella **relazione interpersonale, nella comunicazione con bambini piccoli** nelle situazioni in cui non è possibile parlare.

Questo tipo di comunicazione si presta particolarmente all'**espressione delle emozioni**, come si evidenzia nei due cortometraggi *Paperman*, tutto giocato sulla comunicazione *non verbale* e *Signs*, sull'efficacia della comunicazione *non verbale* e della *comunicazione verbale scritta*.

**L'insieme dei segnali non verbali può:**

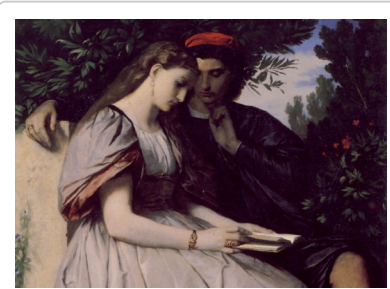
**1. Accentuare** ciò che viene espresso a livello verbale, come si verifica quando per rendere più chiaro ed espressivo il nostro discorso lo accompagniamo con gesti e mimiche significative;

"sei stato tu"

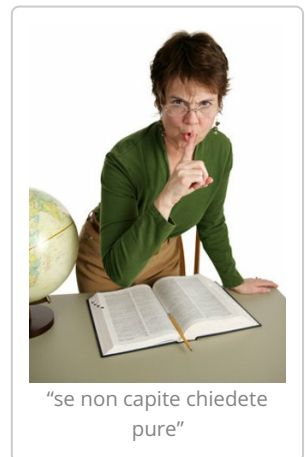
**2. Fornire indicazioni parallele** che hanno poco o nulla a che vedere con ciò che stiamo dicendo a parole, come si verifica quando, per esempio, nel parlare diamo anche segni di disagio per la posizione scomoda in cui ci troviamo: oppure quando colui o colei che ci sta fornendo dei suggerimenti per la corretta soluzione di un problema di matematica raggiunge una vicinanza «intima» eccessiva;



**3. Comunicare informazioni** non esplicite, ma recepite dal fruitore del messaggio, **che contrastano con quanto viene espresso a livello verbale o esplicito**: per esempio un insegnante può dire ai suoi alunni che, se non capiscono, possono chiedere spiegazioni e chiarimenti, ma con il tono della voce o l'atteggiamento frettoloso può scoraggiare dal porre qualsiasi domanda (conflitto verbale/non verbale); può verificarsi anche che due diversi messaggi non verbali siano incongruenti tra loro.



Paolo e Francesca



"se non capite chiedete pure"

## 2. Le discrepanze comunicative



Un gesto di accordo e di saluto contraddetto dalle espressioni e dalla postura

---

**Quando i messaggi inviati dai due diversi «canali» comunicativi (verbale e non verbale, «numerico» e «analogico») sono in conflitto**, la discrepanza comunicativa può essere tale da produrre **situazioni divertenti** (la comicità sfrutta questo genere di incongruenza) o **difficoltà di comunicazione** che possono dar luogo a **fraintendimenti**: ciò che viene comunicato a un livello (il *non verbale*) è negato, infatti, a un altro: quello verbale.

Ad esempio, A si avvicina a B con un gesto affettuoso, B resta freddo o si ritrae con un movimento quasi impercettibile.

A coglie il messaggio e non tenta più di avvicinarsi a B.

In seguito B si lamenterà asserendo che A non è affettuoso e così facendo non solo nega con le parole la propria comunicazione analogica, ma attribuisce ad A quella freddezza che lui per primo ha manifestato.

A è sconcertato e, se non riflette sul tipo di scambio comunicativo che si è verificato in precedenza, può alla fine far proprio il rimprovero di B e convincersi di essersi sbagliato nell'interpretare il comportamento scostante di B.

Questo e altri tipi di transazioni che avvengono quotidianamente tra le persone sono stati studiati dagli **psicologi della scuola sistemico-relazionale di Palo Alto** (California).

### 3. Gli studi della scuola di Palo Alto

---



Le regole del gioco comunicativo: ogni mossa si spiega nel suo contesto

#### 3.1 La prospettiva sistemico-relazionale

---

Watzlawick, Beavin, Jackson, Bateson e altri studiosi dei processi comunicativi sostengono che **per comprendere un'interazione o transazione è fondamentale individuare le regole del gioco sottese agli scambi comunicativi.**

Per comprendere quali sono le regole del gioco implicite in una determinata transazione comunicativa **è sufficiente una osservazione attenta dei messaggi che si inviano sia a livello verbale sia non verbale.**

L'individuo va inoltre considerato all'interno del suo sistema di relazioni (famiglia, amici, classe, colleghi di lavoro, programmi televisivi ecc.) con cui entra in risonanza e al quale reagisce. Il contesto in cui avvengono gli scambi comunicativi è fondamentale.

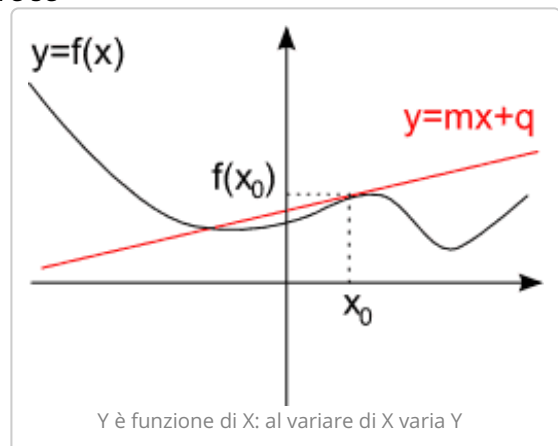
Nasce così, agli inizi degli anni '50, **la prospettiva sistemico-relazionale** il cui obiettivo è quello di **studiare l'individuo non come una monade autosufficiente e separata dal proprio ambiente** ma nel «sistema» dei suoi rapporti con gli altri.

## 3.2 Relazione e contesto

Gli psicologi di Palo Alto sostengono che la comunicazione non è un fenomeno unidirezionale di cui interessa soltanto l'effetto sul ricevente, ma un processo interattivo (o circolare) **dove ha importanza anche l'effetto (*feedback*) che la reazione del ricevente ha sull'emittente del messaggio.**

Si evidenzia, in tal modo, il concetto psicologico di *relazione*, **nozione affine al concetto matematico di funzione, intesa come rapporto tra variabili.**

L'altra dimensione che influenza la comunicazione è il contesto, inteso come **insieme di regole implicite che inquadrano, delimitano e regolano la situazione interpersonale** e da cui non si può prescindere se si vogliono capire le azioni e le scelte delle singole persone o dei gruppi: :



«Un fenomeno resta inspiegabile finché il campo di osservazione non è abbastanza ampio da includere il contesto in cui il fenomeno si verifica, ossia: se l'osservatore non si rende conto del viluppo di relazioni tra un evento e la matrice in cui esso si verifica, tra un organismo e il suo ambiente, o se si convince di essere posto di fronte a qualcosa di «misterioso», oppure se è indotto ad attribuire al suo oggetto di studio certe proprietà che l'oggetto non può avere.

Se si studia una persona dal comportamento disturbato (psicopatologia) isolandola, allora l'indagine deve occuparsi della natura di tale condizione e – in senso esteso – della natura della mente umana; **se invece si estende l'indagine fino a includere gli effetti che tale comportamento ha sugli altri, le reazioni degli altri a questo comportamento, e il contesto in cui tutto ciò accade, il centro dell'interesse si sposta dalla monade isolata artificialmente alla relazione tra le parti di un sistema più vasto.**

Chi studia il comportamento umano passa allora dall'analisi deduttiva della mente all'analisi delle manifestazioni osservabili nella relazione: il veicolo di tali manifestazioni è la comunicazione» [Watzlawich, Helmick, Beavin e Jackson, *Pragmatica della comunicazione umana*, Astrolabio, Roma 1971, p. 14].

## Il modello matematico della comunicazione criticato da Palo Alto



### 3.3 Scambi di informazioni



Se dunque consideriamo una persona non come una monade ma come **un individuo inserito in uno o più sistemi relazionali all'interno dei quali interagisce con altri individui, il comportamento**

**verbale e non verbale di questa persona assume significati diversi a seconda del sistema (o sottosistema) in cui in quel momento è inserita.**

All'interno di ogni sistema di relazioni, avvengono «*scambi di informazioni*» che producono dei cambiamenti.

Per spiegare il concetto di comunicazione, intesa come scambio di informazione in grado di produrre cambiamento, Watzlawick e gli altri studiosi ricorrono all'analogia tra il calcio dato a un sasso e il calcio dato a un cane:

**«Se il piede di un uomo che sta camminando colpisce un sasso, l'energia viene trasferita dal piede al sasso.**

**Il sasso verrà messo in movimento e spostato** finché non si fermerà in una posizione che è determinata esclusivamente da fattori come la quantità di energia trasmessa, la forma e il peso del sasso, la natura della superficie su cui è rotolato.

**Se l'uomo dà un calcio a un cane anziché a un sasso, il cane può saltare su a morderlo.**

In questo caso **il rapporto tra il calcio e il morso è di ordine assai diverso**. È chiaro che il cane prende l'energia per la sua reazione dal proprio metabolismo e non dal calcio. *Non si ha dunque trasmissione di energia ma di informazione*. In altre parole, **il calcio è un comportamento che comunica qualcosa al cane, e a questa comunicazione il cane reagisce con un'altra comunicazione-comportamento»** [Ivi, pp. 22-23].



se diamo un calcio a un sasso, modifichiamo solo un sistema fisico



se diamo un calcio a un cane non trasmettiamo solo energia, ma *informazioni*

L'esempio descritto, evidenziando che un'informazione di ritorno può influire sull'attore, introduce il concetto di *feedback* o **retroazione**, un concetto mutuato dalla cibernetica che **consente di studiare i sistemi d'interazione in termini non di rapporto deterministico, lineare e unidirezionale di causa-effetto, ma di circolarità**.

Secondo la scuola sistemico-relazionale, tutti i sistemi interpersonali (coppie, famiglie, gruppi, classi scolastiche) possono essere considera



retroazione (*feedback*)

sistemi a retroazione autoregolantisi, perché il comportamento di ogni persona influenza ed è influenzato dal comportamento di ogni altra persona del gruppo in cui vengono scambiate informazioni.

Così, per esempio, se in una classe c'è un ragazzo bullizzato, i gesti di aggressione fisica o verbale sono prodotti dai singoli, ma in funzione del gruppo che li osserva e in cui ogni studente ha un ruolo (e una responsabilità), dal bullo, al gregario, allo spettatore.

Con queste analisi, gli psicologi di Palo Alto **polemizzano, da un lato con Freud** che aveva cercato le ragioni del disagio psichico nella mente dell'individuo (anche se collocandola nel conflitto tra una pulsione originaria, l'Es, e l'interiorizzazione della legge morale, Super Io, *comunicata* all'individuo

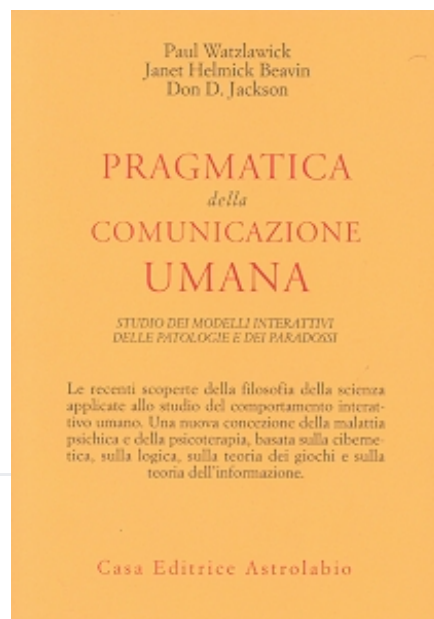
dall'esterno), **dall'altro con la teoria ingegneristica dell'informazione** cioè con il modello informazionale della comunicazione elaborato dagli ingegneri della Bell (la compagnia telefonica americana), Shannon e Weaver, che avevano descritto la comunicazione nei termini del passaggio di un segnale da un'emittente a un ricevente attraverso un canale che può essere disturbato da interferenze (*noise*).

## 4. Gli assiomi della comunicazione

*Pragmatica della comunicazione umana*, scritto nel 1967 da Watzlawick, Beavin e Jackson, ricercatori e psichiatri della scuola di Palo Alto, è un testo ormai classico che ha finito per identificare tutto ciò che nella comunicazione interpersonale ha a che fare con la *relazione* tra i parlanti indipendentemente dai contenuti scambiati (cioè dal "cosa" viene detto).



Tutti i sistemi interpersonali sono sistemi a retroazione autoregolantisi: il comportamento di ognuno è influenzato da quello di tutti gli altri





Tesi fondamentali del libro sono la circolarità della comunicazione – la comunicazione è una partita a scacchi in cui ogni parlante muove e contemporaneamente risponde alle mosse dell'altro così che è impossibile reperire l'inizio – e l'indecidibilità della consapevolezza – le persone si interrogano costantemente sull'intenzionalità o meno dei comportamenti che è però impossibile decifrare in modo oggettivo.

«Se a qualcuno viene pestato un piede, per lui è molto importante sapere se il comportamento dell'altro è stato intenzionale o involontario. Ma l'opinione che si fa in proposito si basa necessariamente sulla sua valutazione dei motivi dell'altro e quindi su una ipotesi di ciò che passa dentro la testa dell'altro», ipotesi che si dimostra essere «una nozione oggettivamente indecidibile» sia nell'attribuzione di significato ai comportamenti nella vita quotidiana, sia nello studio scientifico della mente [p. 36].

Nel definire i cinque assiomi della comunicazione **[l'assioma è un principio che non ha bisogno di essere dimostrato essendo di per sé evidente]** gli studiosi fornirono così molti esempi di litigi, incomprensioni e trappole comunicative, illuminando con ironico disincanto le dinamiche del conflitto relazionale e della reciproca accusa, cioè gli inganni nei quali cadiamo ricercando la responsabilità o l'origine di un dissidio. L'assioma cruciale, in questo caso, è quello della *punteggiatura*.

#### 4.1 Primo assioma. E' impossibile non comunicare

Se si considera che **in una situazione di interazione è impossibile non avere un qualche comportamento** e che **ogni comportamento ha valore di messaggio** (è comunicazione), ne segue che è impossibile non comunicare. Anche l'inattività, l'indifferenza e lo stesso silenzio, infatti, costituiscono dei messaggi che influenzano gli altri, i quali, con il loro comportamento risponderanno comunicando a loro volta qualcosa (curiosità, fastidio, indifferenza, disinteresse ecc.).



Ogni comportamento ha valore di messaggio

#### 4.2 Secondo assioma. Metacomunicazione

In ogni comunicazione c'è **un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione** di modo che il **secondo codifica il primo**, cioè comunica sulla comunicazione informando su come deve essere interpretata (*metacomunicazione*).

Ciò significa che in ogni comunicazione c'è **un aspetto di «notizia»**, in quanto il messaggio trasmette un'informazione che rappresenta il contenuto e, contemporaneamente, un aspetto di **«comando»**, in quanto trasmette *il modo in cui il messaggio deve essere assunto definendo, in pratica (pragmaticamente), la relazione tra i comunicanti*.



In ogni comunicazione c'è un aspetto di contenuto e uno di relazione, e adesso chiedete pure se non avete capito ..

Immaginiamo, per esempio, che un insegnante inviti gli alunni a chiedere chiarimenti su quanto ha appena spiegato, ma se lo dice con tono affrettato, oppure autoritario, difficilmente gli alunni accoglieranno l'invito perché avvertono che al di là delle parole non c'è una vera disponibilità: il contenuto esplicito della comunicazione («notizia») in questo caso risulta in contrasto con un sottostante «comando» la cui forza espressiva è tale da ridefinire il significato letterale delle parole. L'aspetto di relazione («comando») è comunicazione sulla comunicazione, cioè metacomunicazione.

### 4.3 Terzo assioma. Punteggiatura

*The belief that one's own view of reality is the only reality is the most dangerous of all delusions*  
*La credenza che la realtà che ognuno vede sia l'unica realtà è la più pericolosa di tutte le illusioni.*

Paul Watzlawick, *La realtà della realtà*

La natura di una relazione dipende dalla **«punteggiatura» delle sequenze di comunicazione tra i comunicanti**. Nelle sequenze comunicative, il succedersi degli scambi costituisce una catena di anelli in cui ogni anello (scambio) è contemporaneamente stimolo, risposta e rinforzo. **Punteggiare** una sequenza comunicativa significa **assumere un anello della catena come punto di partenza** ponendosi in una prospettiva deterministica di causalità lineare e non in termini di causalità circolare; significa cioè affermare che il nostro comportamento comunicativo è la risposta a quello dell'altro e non anche causa del suo.

Nei casi di **discrepanza di punteggiatura** vi è, infatti, un conflitto su ciò che è causa e ciò che è effetto, mentre ogni comportamento è contemporaneamente causa ed effetto degli altri con cui è in relazione. Dire che il proprio comportamento è causato o è causa del comportamento dell'altro può essere giusto, ma può anche essere un errore dovuto a una **punteggiatura arbitraria**, oppure può essere un tentativo di imporre la propria punteggiatura come in questo esempio spiritoso riportato dai ricercatori della scuola di Palo Alto:



*«Sto ammaestrando il mio sperimentatore. Ogni volta che premo la leva mi dà da mangiare»*

Il topo che ha detto: «*Sto ammaestrando il mio sperimentatore. Ogni volta che premo la leva mi dà da mangiare*» stava cortesemente rifiutando di accettare la punteggiatura della sequenza che lo sperimentatore cercava di imporgli...».

Ciò significa che il topo non era d'accordo con la «*punteggiatura*» degli eventi data dallo sperimentatore, poiché, **secondo il suo punto di vista, era lui che fungeva da stimolo e non lo sperimentatore.**

Relativamente alla punteggiatura è interessante il fenomeno della «*profezia che si autoavvera*». Tale fenomeno si realizza **quando un determinato comportamento costringe gli altri ad assumere, come reazione, certi atteggiamenti considerati adeguati.** Per esempio, una persona convinta di non piacere a nessuno si comporta in modo tale da provocare negli altri una reazione che conferma il presupposto di partenza. Oppure, uno studente convinto di non riuscire negli studi, si comporterà in modo tale (non impegnandosi, mostrando disinteresse a scuola) da causare comportamenti di risposta a lui sfavorevoli da parte degli insegnanti.

Quindi la «*punteggiatura*» è una forma di interpretazione che può indurci a vedere solo una parte dello scambio comunicativo. Un disaccordo su come «punteggiare» le sequenze di eventi è spesso all'origine dei conflitti di relazione, cioè dei litigi.

«Supponiamo una coppia che abbia un problema coniugale di cui ciascun coniuge è responsabile al 50%: lui chiudendosi passivamente in se stesso e Lei brontolando e criticando. Quando spiegano le loro frustrazioni, l'uomo dichiara che chiudersi in se stesso è la sua unica difesa contro il brontolare della moglie, mentre lei etichetta questa spiegazione come una distorsione grossolana e volontaria di quanto “*realmente*” accade nel loro matrimonio: vale a dire che lei critica il marito a causa della sua passività.

Se li sfrondiamo di tutti gli elementi effimeri e fortuiti, i loro litigi si riducono allo scambio monotono dei messaggi “*Io mi chiudo in me stesso perché tu brontoli*” e “*Io brontolo perché tu ti chiudi in te stesso*”» [Ivi, p. 49].

In generale, **un fenomeno resta inspiegabile finché il campo di osservazione non è abbastanza ampio da includere il contesto in cui il fenomeno si verifica**, ossia: se l'osservatore non si rende conto del **viluppo di relazioni tra un evento e la matrice in cui esso si verifica, tra un organismo e il suo ambiente**, o se si convince di essere posto di fronte a qualcosa di «*misterioso*», oppure se è indotto ad attribuire al suo oggetto di studio certe proprietà che l'oggetto non può avere. Se si studia una persona dal comportamento disturbato (psicopatologia) isolandola, allora l'indagine deve occuparsi della natura di tale condizione e – in senso esteso – della natura della mente umana; se invece si estende l'indagine fino a includere gli effetti che tale comportamento ha sugli altri, le reazioni degli altri a questo comportamento, e il **contesto** in cui tutto ciò accade, **il centro dell'interesse si sposta dalla monade isolata artificialmente alla relazione tra le parti di un sistema più vasto. Chi studia il comportamento umano passa allora dall'analisi deduttiva della mente all'analisi delle manifestazioni osservabili nella relazione: il veicolo di tali manifestazioni è la comunicazione** [p. 14].

## Litigare con intelligenza

### 4.4 Quarto assioma. Comuniciamo sia con il modulo numerico che con il modulo analogico

Gli esseri umani comunicano sia con il modulo numerico, verbale che con quello analogico, non verbale. **La disponibilità di due canali comunicativi paralleli e continuamente interagenti rende più ricca ed efficace la comunicazione**, ma può anche originare trappole, «imbrogli», paradossi.

Nel saggio *I giochi psicotici nella famiglia*, la terapeuta familiare Mara Selvini Palazzoli riferisce un **esempio di «imbroglio» o «gioco sporco» familiare in cui una madre invia dei messaggi contrastanti al proprio figlio** partito per il servizio militare e ancora molto dipendente da lei.

Ecco lo schema sintetico degli eventi o transazioni:

Imbroglione o "gioco sporco" familiare

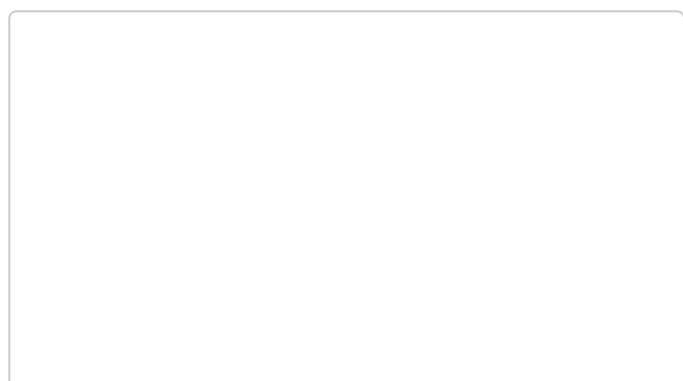
Il figlio preferito parte per il servizio militare, si inserisce bene e telefona di rado	Comunica alla madre che si sta staccando da lei
La madre va a trovarlo e si mostra depressa	Lo colpevolizza con la sua tristezza
Il giorno dopo Natale la madre parte per andare a far visita ad una figlia sposata e lo lascia solo nell'ultimo giorno di licenza	Lo minaccia: "Se tu preferisci a me i tuoi compagni, io preferisco tua sorella a te"
Il figlio rientra in caserma. Dopo due giorni è colto da una crisi dissociativa e rimandato a casa per curarsi	Spaventato dalla minaccia della madre e furioso per il suo tradimento, deve tornare a casa ad ogni costo per controllare la situazione tra la madre e la sorella

Riflettendo su questo schema possiamo vedere come l'eccessiva dipendenza del ragazzo dalla madre (e la sua gelosia nei confronti della sorella) dipenda anche dal fatto che lei non lo aiuta a rendersi autonomo, ma al contrario lo ostacola: infatti, invece di mostrarsi serena quando va a trovarlo e contenta perché lui si trova bene fuori casa, si mostra triste creando nel figlio un senso di colpa per il fatto di trovarsi bene senza di lei; tale senso di colpa viene poi successivamente aggravato dalla «minaccia» implicita nella sua partenza subito dopo Natale.

Si è dunque creata, **tra questa madre e questo figlio, una comunicazione paradossale e disfunzionale** dove, attraverso i comportamenti, gli atteggiamenti e le espressioni non verbali, si veicolano sentimenti e messaggi che non vengono riconosciuti a livello esplicito, anzi vengono negati a parole. L'impossibilità di chiarire l'«imbroglio» scatena così nel giovane a una crisi di nervi.

### 4.5 Quinto assioma. Tutti gli scambi comunicativi sono simmetrici o complementari

Tutti gli scambi comunicativi (dunque tutti i rapporti interpersonali) sono simmetrici o complementari a seconda che siano basati sull'uguaglianza o sulla differenza. La **relazione simmetrica è caratterizzata dall'uguaglianza, in quanto a un comportamento dell'uno l'altro risponde con un comportamento simile.** Per esempio A può presentarsi nella comunicazione sicuro di sé, autoritario,



polemico: B risponderà con altrettanta sicurezza, autorità, polemica, ponendosi sullo stesso piano di parità con A.

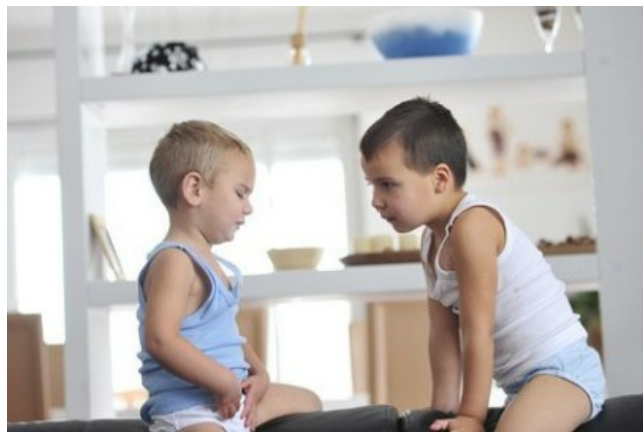
**La relazione basata sulla differenza invece è definita *complementare* perché nel suo ambito c'è qualcuno che assume una posizione di superiorità, di *one-up* e un altro che si pone su un piano di inferiorità, dipendenza, di *one-down*.**

Questo tipo di relazione può essere il risultato di un gioco di forze all'interno della relazione interpersonale o delle regole del contesto sociale, come i rapporti genitori-figlio, insegnante-allievo, medico-paziente e, nei contesti familiari tradizionali, quelli tra marito-moglie, uomo-donna.

È possibile avere **comunicazione efficace sia all'insegna della simmetria sia della complementarità, così come in entrambi i casi vi sono elementi potenziali di disturbo.**

La relazione simmetrica rimane efficace e «sana» fintanto che i due partner si accettano come sono, **confermando reciprocamente i rispettivi Sé.** Il rischio che più comunemente si corre in una relazione comunicativa di tipo simmetrico è **l'escalation competitiva**, cioè l'evoluzione verso la competizione in quanto si cerca di essere sempre e comunque allo stesso livello dell'altro, così se l'altro si mostra aggressivo o ironico, si cercherà di essere un po' più aggressivi e ironici di lui, provocando la stessa reazione e dando luogo, appunto, a un'escalation che può fermarsi solo quando gli avversari sono fisicamente o moralmente spossati.

Se invece i due sono determinati ad andare avanti, *l'escalation* competitiva si arresta solo con la rottura della relazione. In tal caso c'è la tendenza a **rifiutare più che a disconfermare il Sé dell'altro**, possibilità emotivamente dolorosa, ma non pericolosa quando la **disconferma** che, secondo Beavin, Watzlawick e Jackson **è presente nella comunicazione patologica e può innescare dinamiche alienanti.**



Relazione simmetrica



Relazione complementare

Quando si comunica ognuno dà una certa definizione di sé (di competenza, attendibilità, lealtà, ecc.)

<b>Conferma</b>	Chi riceve il messaggio conferma la definizione che l'altro sta dando di sé
<b>Rifiuto</b>	Chi riceve il messaggio rifiuta la definizione che l'altro sta dando di sé, ma lo riconosce come interlocutore (es: madre e figlia "non esci!", "invece esco")
<b>Disconferma</b>	Il ricevente non rifiuta tanto la definizione che l'altro dà di sé, ma gli nega il ruolo, non lo riconosce come interlocutore (es: "non esci!", la figlia esce senza degnare di riposta la madre)

**Nelle relazioni complementari sane c'è altrettanta possibilità di conferma reciproca che in quelle simmetriche sane. Nelle relazioni complementari patologiche possono avviarsi dinamiche di disconferma del partner in posizione *one-down* da parte di quello *one-up*.** Il problema tipico di questo tipo di relazione è la **rigidità della differenza di ruoli** per cui chi è *one-down* per status, deve esserlo sempre così da permettere all'altro di essere sempre *one-up*.

Una moglie tradizionale, ad esempio, avrà sempre «*torto*» rispetto al proprio marito anche quando ha ragione, oppure dovrà tacere in pubblico e lasciare a lui la parola e così via. Analogamente, un genitore può continuare a pretendere dal figlio un comportamento di dipendenza anche quando il figlio è ormai cresciuto, fino al punto di disconfermarlo se non recita il suo ruolo: quel genitore può ignorare i comportamenti adulti del figlio con le possibili conseguenze o di un distacco drastico del figlio (che può andarsene di casa, litigare, chiudersi in un mutismo ostile ecc.) o di un'accondiscendenza da parte sua a recitare un ruolo infantile anche quando è ormai adulto.

## 4.6 Il paradosso pragmatico e il *double bind*

Il paradosso pragmatico è una delle patologie della comunicazione più gravi e rischiose di conseguenze psichiche. Gli psicologi di Palo Alto lo definiscono come

«una contraddizione logica che deriva da una deduzione corretta da premesse coerenti».

Il paradosso pragmatico è, infatti, una comunicazione caratterizzata da un'**ambiguità sistematica** e da una **contraddizione** che, **producendo un circolo vizioso, determina uno stato di indecidibilità e di stallo che finisce per bloccare la scelta tra alternative diverse.**

Il prototipo del messaggio paradossale è l'ingiunzione «*sii spontaneo*»

«Chiunque riceva questa ingiunzione si trova in una situazione insostenibile, perché per accondiscendervi dovrebbe essere spontaneo entro uno schema di condiscendenza e non di spontaneità»



Paul Watzlawick (1921 - 2007)

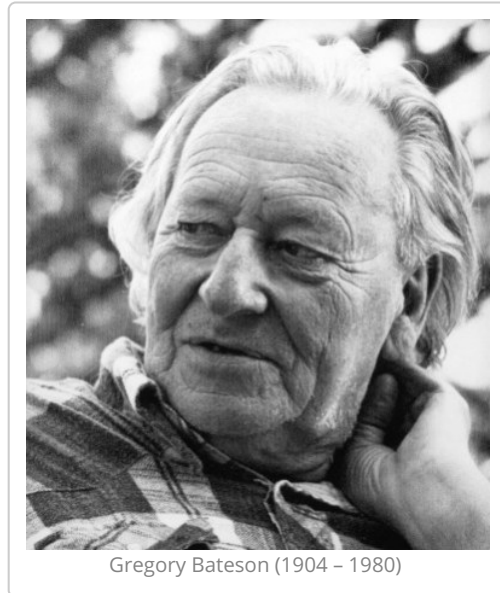
ha spiegato Watzlawick. Gregory Bateson, psicologo, antropologo e filosofo della scuola di Palo Alto ha descritto gli effetti del paradosso pragmatico con il concetto di **double bind** (doppio legame).

Si costituisce una situazione di doppio legame quando le persone sono coinvolte in una relazione intensa, con valore di sopravvivenza fisica o psicologica per almeno una di esse (come nella relazione genitore-bambino), nella quale viene inviato un messaggio che asserisce qualcosa e, contemporaneamente, asserisce qualcosa sulla propria asserzione (per lo più attraverso il modulo analogico) che esclude la precedente.

Ciò può accadere ad esempio, quando il messaggio contiene un'ingiunzione che per essere obbedita deve essere disobbedita, come nel caso del «*sii spontaneo*» o di un padre che inviti il figlio a non avere paura del buio per poi minacciarlo di chiuderlo in una stanza al buio se non smette di fare i capricci: in questo caso, se il bambino smette di fare i capricci, disobbedisce all'ingiunzione di non avere paura del buio.

La comunicazione paradossale può avere conseguenze patologiche perché il ricevente non ha la possibilità di comunicarne l'incongruità *metacomunicando* (cioè commentando una comunicazione che lo mette a disagio, spesso senza capirne il perché) né uscendo dallo schema stabilito, perché il messaggio stesso è paradossale (se obbedisci disobbedisci e se disobbedisci obbedisci); il *double bind* è infatti una **trappola comunicativa**.

Si ha poi, **doppio legame scisso** quando le due asserzioni che si escludono a vicenda sono inviate da persone diverse all'interno dello stesso contesto significativo, per esempio un padre e una madre (papà afferma che dopo le 9 di sera non si esce, mamma chiede al figlio di portare fuori il cane alle 22.30 ecc.). Un caso del genere può verificarsi nella relazione di un sequestrato con i suoi sequestratori, in quanto il sequestrato si trova in una posizione di forte dipendenza («*relazione intensa*») nei confronti dei suoi carcerieri.



Gregory Bateson (1904 - 1980)

In un caso di sequestro realmente verificatosi, una bambina di nove anni fu tenuta prigioniera per un periodo abbastanza lungo da consentire a uno dei carcerieri di coinvolgerla in una relazione intensa. Dopo la liberazione, la bambina diceva alla madre di essere stata fortunata perché c'era il suo amico a difenderla. Il sentimento di amicizia per il suo carceriere (noto come *Sindrome di Stoccolma*, dalla località del primo caso, un sequestro in una banca, descritto nel 1973) era stato ottenuto con una comunicazione che metteva in scena protezione ed affetto, mentre manteneva prigioniera la bambina che si trattasse di un solo sequestratore o di due che si ripartivano il ruolo di buono e cattivo in presenza della vittima.

## 5. La prossemica

Una delle informazioni fondamentali sul rapporto esistente tra gli individui è data dallo spazio occupato e dalla reciproca distanza. La distanza che teniamo dagli altri segnala infatti il *tipo* di relazione che intratteniamo con loro. Ogni cultura codifica in modo diverso queste distanze; in alcune culture è necessario «*tenere le distanze*» tra gli individui, mentre in altre la vicinanza tra le persone è massima e può essere tollerato persino il contatto tra estranei.

Come osservato dal sociologo americano **Edward T. Hall** negli anni '60 (*The hidden dimension*, 1966), esistono delle **leggi implicite che stabiliscono gradi di intimità tra gli individui basati sulla prossimità fisica**: per esempio, vi è una **distanza intima**, che implica contatti ravvicinati o diretti con il corpo di una persona familiare o di un amico. Esiste una **distanza personale**, che va da circa mezzo metro a poco più di un metro, e permette a due persone di parlarsi ma di es-



Saluto giapponese

sere anche a portata delle braccia dell'altro; nella **distanza sociale** (tra un metro e mezzo e tre metri e mezzo) gli unici contatti possibili sono quelli che passano attraverso lo sguardo e la voce; mentre nella **distanza pubblica** lo spazio è superiore ai tre metri come avviene nelle riunioni pubbliche, nelle conferenze, nei tribunali ecc.



**Le distanze pubbliche sono fortemente codificate**, per esempio è raro che un semplice cittadino possa avvicinarsi al Presidente della Repubblica senza un motivo plausibile o un permesso; analogamente, tra esaminato ed esaminatore c'è sempre una «*barriera*» (un tavolo) che delimita i reciproci spazi e lo stesso accade negli uffici pubblici, tant'è che **il superamento di una di queste barriere** in un ufficio o in un negozio può essere interpretato come improprio (cioè scortese, maleducato) o minaccioso, da chi sta dall'altra parte del banco, che **tende a viverlo come un'invasione del proprio territorio**.

In altri contesti, invece, come in autobus, in ascensore, nella coda di un cinema o a un concerto, nei quali è impossibile tenere la corretta distanza pubblica, si può stare vicinissimi gli uni agli altri, condividendo gli «*spazi intimi*» con persone che non si conoscono.

Il sociologo canadese **Erving Goffman** (interazionismo simbolico) ha studiato queste regole implicite, non dette, della vita quotidiana, descrivendo la cosiddetta «*disattenzione civile*», cioè il distogliere lo sguardo e l'ostentare disinteresse per gli sconosciuti che ci sono vicinissimi in ascensore o in altri contesti pubblici per segnalare che la riduzione delle distanze non è evitabile e non implica intimità.