

**PSICOLOGIA BIBLICA
LA COMUNICAZIONE**

La visione circolare all'interno e all'esterno della persona

di GIANNI MONTEFAMEGLIO

Come abbiamo avuto modo di esaminare finora, l'atteggiamento circolare tende dedicare maggiore attenzione alla relazione e consente di abbracciare nella visuale persone diverse da noi, compresi i loro atteggiamenti. Nel contempo riduce la nostra spinta a cercare di correggere chi è diverso da noi.

Nel rapporto competitivo lineare (\leftrightarrow) si cerca di convincere l'altro che la nostra posizione è quella giusta e che abbiamo ragione, prendendo che l'altro corregga le sue idee e cambi posizione. Nel far ciò si usa soprattutto il linguaggio verbale.

Nel rapporto circolare (\circ) le modificazioni non avvengono perché una delle controparti si adegui a un modello prefigurato, ma perché si ha la capacità di far riferimento ad altri modelli e di accettare il diverso.



Lo sforzo comunicativo lineare, sebbene il più delle volte venga esercitato con una pressione verbale, si può esercitare anche tacendo o usando altri sistemi (come le ripicche), sempre tesi a far in modo che l'altro ammetta il suo torto o accetti ciò che vogliamo. Assumendo l'atteggiamento di chi sta di fronte, fronteggiamo l'altro in una visione lineare, come Don Camillo e Peppone nella prima foto. In tal modo il nostro sforzo diventa la ragione per convincere l'altro, il che è già assurdo di per sé, perché sarebbe come stabilire chi ha

ragione prendendosi a pugni. Il tal caso vince chi picchia più duro, non chi ha ragione. Con l'atteggiamento lineare non ci rendiamo neppure conto che non avviene alcuna modificazione, per quanto possiamo insistere.

Il fatto è che non è tanto la quantità dei segnali che inviamo che garantisce la comunicazione, ma il fatto che i segnali siano meno prevedibili per chi li riceve. L'insuccesso che sperimentiamo nella forzatura di una comunicazione non è dovuto a uno sforzo insufficiente, ma alla impossibilità di trasformare una situazione usando certi modi forzosi. Paradossalmente, gli sforzi impositivi possono perfino ottenere l'effetto opposto.

Prova ne sono i rapporti con i disabili mentali (che, in modo bizzarro e stravagante, vengono oggi chiamati "diversamente abili", termine che si adatta meglio a un genio o a chi ha un quoziente d'intelligenza elevato). Il disabile mentale smaschera i tentativi di forzare la comunicazione in modo lineare facendo pressione per far accettare un'idea. Con il disabile mentale è più facile entrare in comunicazione usando le sue categorie di comportamento, anche se ci sembrano assurde, piuttosto che tentare di imporre quelle che noi riteniamo rientranti nella norma.

Nel rapporto circolare le modificazioni non avvengono perché una delle controparti si adegui a un modello prefigurato, ma perché si ha la capacità di far riferimento ad altri modelli e di accettare il diverso.