



Chicercatrova
Centro culturale cattolico
Corso Peschiera 192/A - Torino
www.chicercatrovaonline.it
info@chicercatrovaonline.it

La comunicazione 2: la difficile arte del comunicare

(testo non rivisto dall'autore)

Relazione del Prof. Don Ezio Risatti
(30 maggio 2012)

Avevamo interrotto l'argomento l'altra volta parlando del livello semantico, della semantica della comunicazione, cioè che cosa voglio dire dicendo quello. Perché una cosa è "le parole che io dico", e una cosa è "che cosa intendo dire dicendo quelle parole": il livello semantico.

Avevamo fatto l'esempio (chi c'era magari se lo ricorda, se no lo ripeto) del litigio in casa – silenzio – dopo un po' di silenzio uno dice: «Ha smesso di piovere», e magari è proprio vero che ha smesso di piovere però sta dicendo un'altra cosa, sta dicendo: «Cominciamo di nuovo a parlare, superiamo il momento», e così via. Quindi qualunque cosa in quel momento uno dica vuol dire la stessa cosa: «Superiamo questo momento di litigio, riprendiamo a comunicare». Se anche invece di dire: «Ha smesso di piovere» io dicessi: «Questa sera deve esserci qualcosa di bello alla televisione» è la stessa cosa, voglio sempre dire quello: «Riprendiamo a comunicare». Quindi quello che dico ha un significato al di là delle parole che uso, che è proprio la comunicazione semantica.

La comunicazione semantica va decodificata, cioè devo interpretarla io, devo arrivarci io a che cosa vuol dire dicendo quello. Come si fa a decodificare, a interpretare una comunicazione? La prima cosa che abbiamo visto è il contesto; abbiamo visto quel contesto, ci possono essere contesti diversi, dove le cose dette cambiano proprio secondo la realtà in cui ci troviamo in quel momento.

Secondo elemento che cambia il significato di quello che dico è il genere letterario. Cos'è il genere letterario? Nel 1936 Orson Welles, negli Stati Uniti, organizzò una trasmissione radio (non c'era la televisione) e come Giornale Radio disse: «*I marziani sono sbarcati negli Stati Uniti!*», e ci sono i vari reportage dai vari Stati, di che cosa sta capitando nelle città, nelle fattorie, nei posti diversi, come si muove la gente, cosa capita.... Lo ha presentato come Giornale Radio, genere letterario che trasmette notizie reali, s'è diffuso spavento, gente che s'è barricata in casa, e avanti di

questo passo. Perché? Perché ha colto un genere letterario diverso da quello che era: era una trasmissione - spettacolo, invece sentendo dire che era un Giornale Radio, l'ha interpretata realmente come Giornale Radio.

Facciamo un altro esempio, immaginate che un libro di fantascienza parte dal principio che un generale pazzo ha rubato una testata nucleare e minaccia di lanciarla su una capitale europea: «Ah, è un libro o un film di fantascienza, vediamo come va a finire la storia!». Adesso immaginate che invece del film di fantascienza si tratti di Topolino, il giornalino, il fumetto dove si parla di questo generale che ha rubato questa testata nucleare e minaccia di lanciarla, so già che poi Topolino interviene e risolve tutto! Adesso immaginate invece che è una conferenza di politologi, eccetera, che dicono: «C'è il pericolo che un generale prenda una testata e minacci».

La stessa notizia mentre su Topolino non mi dà nessun problema, sul libro di fantascienza mi fa pensare: «Già, eh, potrebbe capitare perché esistono testate nucleari sparse nel mondo che non si sa bene dove siano e chi le abbia in mano», quando lo dicono in questa conferenza la cosa mi preoccupa di più. Immaginate che sui giornali quotidiani che escono, compaia la notizia: “Un generale pazzo ha rubato una testata nucleare e minaccia...”, allora uno incomincia veramente a preoccuparsi. Cioè, la stessa notizia data in contesti “generi letterari” diversi, ha un significato diverso.

Facciamo un altro esempio, accendete la televisione e sentite lo speaker che annuncia l'improvvisa morte del Papa, nessuno se l'aspettava, restate così, allibiti! Cos'è capitato? «È stato trovato morto, eccetera, eccetera...bla, bla, bla». A un certo punto sentite la voce che dice: «E' capitato questo, Giovanni Paolo I, eccetera...», ah! Stavano riportando una notizia di un pezzo di telegiornale di trenta anni fa più o meno! Però io quando ho acceso la televisione non mi sono accorto che stavano riportando un pezzo di trenta anni fa, pensavo che fosse il Telegiornale di adesso, edizione straordinaria; mi è sfuggito dieci secondi prima il presentatore che diceva: «Adesso vedremo un pezzo di...». Io non l'ho sentito, ho acceso la televisione dopo, ho colto la notizia, ho sbagliato genere letterario: pensavo che fosse il Telegiornale, invece era una trasmissione storica, dove riportavano fatti storici, quindi la colloco in maniera diversa, secondo il genere letterario.

Noi siamo abituati a interpretare il genere letterario. Ad esempio questo è un genere letterario in conferenza, è diverso dal genere letterario spettacolo dove normalmente chi parla diverte, fa ridere. Non pensate di divertirvi questa sera, nessuno ha intenzione di farvi divertire, è una conferenza! Si va per soffrire alle conferenze, si va per restare lì e chiedersi: «Ma chi me l'ha fatto fare?», è questo lo scopo della conferenza! Invece se uno va allo spettacolo si aspetta un altro genere letterario, si aspetta che le cose che dice chi parla potrebbero anche non essere vere, che le sta dicendo solo per provocare, per far ridere, e avanti di questo passo: genere letterario!

Il genere letterario lo si trova all'interno dello stesso giornale; quando voi leggete, non so, il discorso di un politico, è un genere letterario particolare, per cui quando dice: «*Noi se andiamo al potere risolviamo in sei mesi tutti i problemi di tutta la Nazione*» sapete che peso dare a quello che dice: è un genere letterario da politico. Se invece lo dice già un tecnico suona diverso, è difficile che un tecnico lo dica ma suona diverso. Se chi lo dice invece è il solito attore comico, sta facendo una caricatura, sta prendendo in giro. Cioè alle stesse frasi do un significato diverso secondo il contesto.

Lo stesso se io prendo un libro di studio, un manuale universitario, le cose che mi dice lì sopra hanno un certo peso. Se io prendo un manuale divulgativo, ad esempio, dei manuali divulgativi si sa tutto, spiegano tutto: “*questo funziona così, questo funziona così, quello funziona in quell’altro modo*”. Poi prendi un manuale universitario e dice “non si sa come funziona, non si sa come funziona, non si sa come funziona...” è diverso, perché a livello divulgativo si dicono delle cose che danno una certa impressione, una certa idea, ma quando si va ad approfondire si trovano i punti ancora da capire, le cose che non si sanno: genere letterario diverso! Quindi secondo il genere letterario noi diamo un peso diverso alle cose che sentiamo.

Un altro elemento che cambia è il linguaggio non verbale. Il linguaggio verbale sono le parole, il linguaggio non verbale si divide in video e audio. Video è quello che vedete! Allora il “linguaggio non verbale - video” è la faccia che io faccio mentre vi dico le cose. Perché se io vi dico: «*In sei mesi la crisi sarà superata*», voi capite dalla mia faccia che sto dicendo qualcosa in cui non credo, è l’espressione del volto, degli occhi. Pensate l’esempio classico, il bambino quando dice una bugia lo guardi in faccia e capisci che dice una bugia, il suo linguaggio, il suo “non verbale”, è chiaro che sta dicendo una bugia.

Linguaggio non verbale è il sorridere o il non sorridere mentre uno parla, la posizione che uno assume. Non so vi ricordate Gheddafi, quando era ripreso dalle televisioni era ripreso sempre da sotto in su, sempre! Il cameraman era seduto per terra, con la telecamera bassa, lo riprendeva sempre da sotto in su. Quale era la comunicazione non verbale? Era che lui era grande, che lui era un personaggio importante! Ma non grande di statura perché magari era seduto, quindi fosse stato anche molto grande non si vedeva, ma era proprio il dare questa sensazione: è grande! Oltre all’espressione della faccia, la posizione, il movimento e la posizione delle braccia. Io faccio anche formazione ai giovani psicologi e tutto il colloquio come avviene: si dice chiaramente che in un colloquio non mi posso mettere con le braccia incrociate sul petto ad ascoltare la persona, perché sa di chiusura; non mi posso mettere così ad ascoltare la persona, sa di difesa, di resistenza, di sfida!

Cioè io devo tenere delle posizioni, non posso mettere i piedi sulla scrivania perché sa di: “me ne frego di te”, “ma chi sei tu...?”, “ma cosa m’importa di te?”, “vieni a parlarmi e io metto i piedi sulla scrivania!”, la posizione vuol dire e comunica! Ricordo una giovane psicologa a cui dicevo: «Guarda, puoi usare la scrivania chiusa davanti oppure usare la scrivania aperta, però fai attenzione perché con la scrivania aperta ti si vedono le gambe», quella dice: «*Ma io porto i pantaloni!*» - «No, non intendevo quello! Ti si vedono le gambe, vuol dire che tu comunichi anche col movimento delle gambe, comunichi anche con quello! Che se con il piedino cominci a fare così, trasmetti nervosismo; se la scrivania è chiusa lo puoi fare, non lo trasmetti perché non lo vede. Se tu ti metti in una certa posizione indichi frenata, resistenza; se la scrivania è chiusa non si vede. Per cui il fatto che si vedano le gambe vuol dire che comunichi anche con quelle e devi fare attenzione a come ti muovi».

Si dice che le braccia non devono stare conserte durante il colloquio, ma posso tenere anche le mani unite, eccetera, ma non più di tanto, ma non strette più di tanto perché comunico chiusura. Le mani in vista, le mani in vista quando si parla! Non perché gli faccio le corna, sotto, gli faccio i gestacci se non si vedono le mani, no! Ma è che dà un’altra sensazione, dà la sensazione che io sono lì per lui quindi comunico con tutti i movimenti quello che voglio comunicare.

Pensate che si parla di “tecniche di ascolto attivo”, vuol dire che la persona arriva, parla e magari parla per parecchio tempo. Il mio record personale è stato ascoltare una persona per un’ora e un quarto di seguito: era una donna, ha sempre parlato lei; io respiravo al suo posto, perché non respirava, respiravo io e ogni tanto pigliavo il fiato perché l’altra andava avanti a parlare un’ora e un quarto. Ma perché è andata avanti così tanto? Perché io continuamente le rimandavo che cosa pensavo, che cosa sentivo in base a quello che lei diceva! Si dà la comunicazione non verbale di che cosa vivo io di quello, per cui la persona non ha bisogno di fermarsi a chiedermi: «Cosa ne pensa?», perché lo, sa mentre parla lo vede, lo percepisce dalla mia comunicazione non verbale.

Ad esempio (queste sono cose ovvie) se la persona mi porta un discorso doloroso, faticoso, la mia espressione sarà seria, se la persona mi racconta qualcosa di divertente sarà sorridente. Poi ci sono delle cose a cui fare attenzione: le persone a volte si difendono dalle sofferenze e allora sono capaci di raccontare cose dolorose sorridendo, ma tu devi fare attenzione a non sorridere perché non ti sta raccontando una cosa comica, si sta solo difendendo dalla sofferenza. E allora la persona sorride, ridacchia leggermente, ma io devo stare ben serio perché devo seguire il discorso, non quello che dice e basta.

La persona parla del passato devo muovere la mano destra, perché? Eh, qui sono trucchi del mestiere, e va bene, ma non sono trucchi, sono comunicazioni non verbali! Il futuro è di qua, e di là c’è il passato, ok? (*Esempio disegnato*):



Ma quando io ho una persona davanti, si invertono, son girato al contrario: per me il futuro è di qua, ma per voi è di là; quindi nel parlare con una persona io devo sapere che il futuro è di qua e il passato è di là. Se la persona parla del suo passato io devo muovere la mano destra, se una persona parla del suo futuro, devo muovere la mano sinistra.

Queste sono tecniche dell’ascolto attivo, cioè “tu ricevi di risposta a quello che dici quello che io vivo in merito”, lo percepisci anche se io non dico niente a voce, a parole. Se la persona esprime determinazione la mano diventa rigida, se la persona esprime preoccupazione la mano diventa morbida. Cioè continuamente io devo parlare alla persona senza dire una parola, allora la persona è capace di andare avanti per un’ora e un quarto senza bisogno di fermarsi. È eccessivo, eh! Potevo, era una persona che veniva di lontano e va bene, ma normalmente non si fa. Normalmente dopo un certo periodo uno dice: «Vuol parlare solo lei o parlo anch’io? Se vuol parlare solo lei, tanto alla fine mi paga, però mi paga e ha parlato solo lei, eh! Sappia che arrivati alla fine dell’ora si chiude». Ma bisogna proprio dirlo se la persona parla sempre.

Dunque il linguaggio non verbale è molto significativo, noi lo usiamo molto, noi italiani in particolare! Gli inglesi dicono che due italiani al buio non si capiscono, perché non si vede la mimica, non si vedono tutte le sottolineature tutte le indicazioni che io do al parlare mentre appunto parlo. Poi c’è un altro linguaggio non verbale, fate attenzione, che è come modulo la voce. Adesso vi faccio degli esempi: «No» - «No-o!» - «Nno!» - «No, no, no!» - «Noo!?!» , allora: linguaggio

verbale “no”, linguaggio non verbale: voi vi siete resi conto che una volta dicevo un “no” di delusione, un altro un “no” imperativo, un altro era un “no” di incoraggiamento, e così via, secondo come modulavo la voce.

Ma questo per noi è istintivo, si potrebbero fare tanti esempi, prendete una frase banale come: “domani tu vai a Milano”. Secondo come la dico cambia significato: «*Domani tu vai a Milano?*» - «*Domani tu vai a Milano?*» - «*Domani tu vai, a Milano?*» - «*Domani tu vai a Milano?*». Allora ho sempre detto: «*Domani tu vai a Milano*», ma con un audio diverso che dava significati diversi, che vengono decodificati diversi. L’ho fatta sull’interrogativo, ma potevo farla appunto sull’imperativo: «*Domani tu vai a Milano!*» - «*Domani tu, vai a Milano!*» - «*Domani tu vai a Milano!*» - «*Domani tu vai a Milano!*».

Allora cambia il significato della frase perché cambia il problema che c’era dietro: «*Domani tu vai a Milano!*» voleva dire che quello voleva andare a Genova e invece va a Milano! «*Domani tu vai a Milano*» vuol dire che doveva andarci un altro e invece ci vai tu! «*Domani tu vai a Milano*» vuol dire che non lo rimandi, domani ti muovi e non un altro giorno, non dopodomani e così via!

Allora da come modulo la voce dico cose diverse. Ma guardate che siamo abilissimi noi nel cogliere queste sfumature, soprattutto le donne, che capiscono che “mi stava dicendo una cosa dicendomi quello”. A volte c’è anche il pericolo di una eccessiva interpretazione, cioè l’altro stava pensando ad altro, e io interpreto che volesse dire chissà che cosa: «*Ciao!*» - «*Mi ha detto ciao, con un tono strano... forse voleva dirmi che...*», e avanti parte la fantasia! Se poi uno è un poco paranoide, allora è finita: «*Ecco, lo sapevo, ce l’ha di nuovo con me!*», interpreto. Interpreto, la decodificazione quindi non è facile!

L’altra volta vi dicevo che il linguaggio analogico contiene se stesso, è quello del gesto: il fatto che sono in piedi, una comunicazione che nessuno prima vi aveva detto, ma voi lo sapevate già che io ero in piedi: lo vedevate. Io non vi dico di che colore è la mia camicia, ma alla fine se qualcuno vi chiedesse di che colore era la camicia, lo sapete. Chi ve l’ha detto? Nessuno! Lo avete visto! Questa è la comunicazione analogica: quindi nessuno me lo dice!

Ma con la comunicazione quella numerica, cioè codificata, (l’altra volta l’abbiamo spiegata: digitale o numerica). Non posso ripetere tutto, che è quella standardizzata, ad esempio, l’italiano, è una comunicazione standardizzata. Il francese è uno standard diverso di comunicazione, e l’inglese e il cinese (che tutti conoscete!) è un altro standard di comunicazione, e così via. Dunque c’è questa realtà di comunicazione dove ci sono delle parole, e questa comunica a se stesso che va decodificata e va interpretata, e la cosa che vi dicevo “critica” è che quella analogica non può mentire. Com’è che non può mentire?

Io posso sbagliarmi a decodificare, io interpreto il gesto di quella persona che è stata punto da una zanzara, come: “è preoccupato”. C’è una trasmissione dove c’è uno psicologo che interpreta tutti i gesti, interroga le persone e dice: «*Ah, si è toccato lì, quindi, vuol dire che non era “trentatre” ma che era “trentaquattro”*»: sono ipotesi! Cioè si può formulare l’ipotesi ma poi va verificata. Perché è vero che normalmente se la persona si gratta un poco così lentamente è perché è preoccupato, non sa cosa dire, non sa come comportarsi, eccetera, ma è una ipotesi! Perché quello

che vi dicevo prima potrebbe avere alopecia, scabbia, potrebbe avere una zanzara che l'ha punto, e allora io interpreto sbagliato: ma non è la comunicazione che mentiva, sono io ce l'ho decodificata in maniera sbagliata!

Allora devo rendermi conto di qual è la comunicazione, punto; e poi invece il resto....: “*guarda, non aveva voglia di venire questa sera...*”, la comunicazione è: “non è venuto, non c'è”, e “*se non c'è è perché non aveva voglia*”, questa è una decodificazione che hai fatto tu che può essere vera e può essere sbagliata. Devi avere il coraggio di verificarla, di rendertene conto, eccetera, per capire se è vera. Guardate che moltissimi problemi di incomunicabilità vengono dalla decodificazione di cui uno non si rende conto; non si rende conto che l'altro non voleva dire quello, non voleva comunicare quello. Ho decodificato in quel modo e nessuno mi fa cambiare idea: “*sono sicuro che ha detto quello*”, mentre magari non era così. Quindi c'è questa difficoltà nel vedere la decodificazione della comunicazione.

Io posso anche favorire l'errore dell'altro, per cui posso recitare. Qui vicino c'è una scuola di attori, l'Accademia dello spettacolo, in Via Luserna, nella Casa Salesiana di San Paolo (io seguo anche quella scuola). Due giorni fa c'erano gli esami di fine corso (tre anni di formazione) e c'erano delle performances di questi allievi che hanno finito questo corso, questi tre anni. Recitazione vuol dire: “faccio finta di...”. Quando sento le maestre che dicono ai bambini: «*Dovete essere spontanei e naturali*», mi cascano le braccia: no! Devono recitare sul palco perché se sono spontanei e naturali, manifestano solo paura, rifiuto, voglia di scappare e avanti di questo passo! Che è quello che realmente vivono. Invece “recitare”!

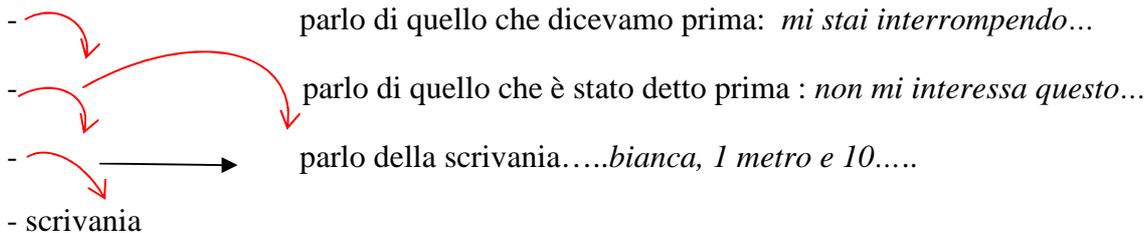
Non so se avete visto le foto dei set di ripresa cinematografica dove c'è l'eroe in mezzo a un mare di pericoli, armato solo di una spada spuntata, che deve affrontare un mostro terrificante. In realtà lui ha davanti tre o quattro telecamere, ha davanti un mucchio di gente, quello pronto con la bottiglia per dargli da bere, quello pronto per pronto per asciugargli il sudore o per dargli del sudore in più, c'è la macchinetta per dargli il sudore per far vedere che è un uomo tutto sudato, e così via. Non sta correndo nessun pericolo eppure uno lo guarda e dice: «*Vive il terrore!*», recita! Recita è un genere letterario per cui in un certo senso io so che lui non sta vivendo nessun pericolo, in un altro senso io mi diverto a vedere questa costruzione di pericolo e così via, standomene tranquillo e sicuro io. Son tutti giochi che si fanno.

Dunque io posso dare una comunicazione recitata, “far finta di...”. Ma in realtà la mia comunicazione non è che sono imbarazzato, mi sto grattando così perché sono imbarazzato, la comunicazione è “che mi sto grattando”, punto! Se mi gratto perché mi prude, perché mi ha morsicato una zanzara, perché sono imbarazzato, eccetera, questa è una decodificazione che può essere corretta o essere non corretta. Ok?

Allora io andrei avanti all'argomento dopo che è quello dei livelli logici. Qui c'è da divertirsi, c'è qualcosa da capire ma c'è da divertirsi! I livelli logici della comunicazione, ma anche queste sono cose che si usano abitualmente, che tutti usano però andare a vedere cosa c'è dietro... Allora, il livello logico più basso è “l'oggetto”, oppure “l'azione”. Prendiamo questa scrivania, questo è il livello logico più basso. Il livello logico superiore è parlare di questa scrivania.

Allora qui ho la scrivania: quando io parlo della scrivania, mi colloco a un livello logico superiore: «Quella scrivania è di truciolato nobilitato bianco, è un bianco latte» ecco, sto parlando della scrivania. Adesso io mi colloco a un livello logico superiore, e parlo di “come sto descrivendo la scrivania”: «*Ma guarda che non mi interessa il colore della scrivania, a me interessa sapere quant'è grossa, a me interessa sapere quanto costa*», allora a livello logico superiore si parla del livello logico inferiore.

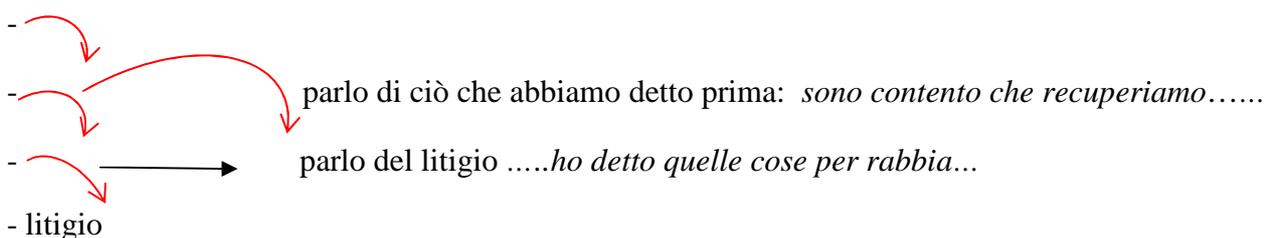
Esempio disegnato:



Io qui sto parlando della scrivania, quindi dico: «*Non mi interessa il colore, mi interessa sapere quanto è grossa*», allora io torno a questo livello, e dico: «E' un metro e dieci per 60, e costa.... », e così via : «*Sì, ma non mi hai detto se la vendono*» torno a questo livello e di nuovo commento il livello logico inferiore. Adesso facciamo un esempio di uno che parla così: «Insomma, lasciami finire di descrivere, dopo mi farai ancora delle domande. E certo che ho cominciato a dirti di che colore era, ma andiamo avanti. Quindi io sto dicendo: tu mi stai interrompendo continuamente con domande». Sono passato ad un livello logico superiore, e ho parlato di questo qui che mi diceva: «*Dimmi queste altre cose della scrivania*». Ok, livelli logici superiori! Tenete conto che si può sempre passare ad un livello logico superiore, perché posso sempre parlare di “quello che dicevamo prima”.

Facciamo un esempio di metacomunicazione. La “metacomunicazione” è parlare su una comunicazione. Allora immaginate marito e moglie che al mattino dopo dicono: «Guarda, ieri sera mi sono proprio lasciato andare alla rabbia, non so cosa mi sia preso, la stanchezza... Guarda che quelle cose che ho detto, le ho dette solo proprio per rabbia». E l'altro che dice: «*Ma anch'io sai, ho sentito la tua rabbia, anch'io ho reagito per rabbia*». Vi rendete conto che stiamo parlando di come parlavamo: qui c'è cosa abbiamo fatto, qui parliamo di che cosa abbiamo fatto, di che cosa abbiamo detto. Posso salire a un livello logico superiore? Sempre! «Ecco sono contento quando il giorno dopo ci ricuperiamo, rivediamo il nostro litigio, sistemiamo il nostro litigio il giorno dopo». Sono passato ad un livello logico superiore, parlando del fatto che prima dicevamo: «Ma ieri mi son lasciato andare e così via»:

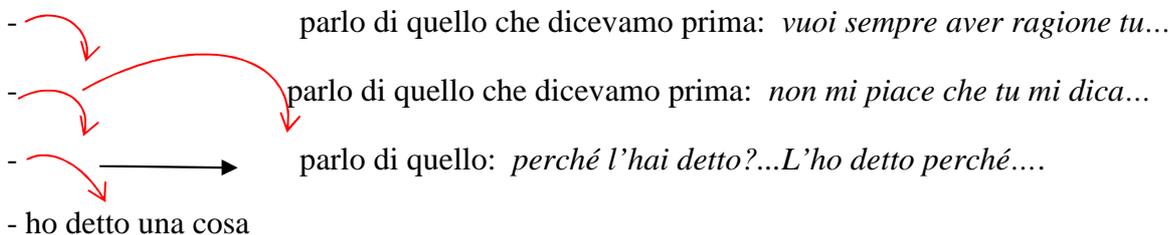
Esempio disegnato:



Anche nei litigi, i livelli logici sono una cosa molto importante. Prendiamo una cosa simile: «Perché hai detto quello questa sera?» - «*Ma ho detto quello perché pensavo...*» - «No, non dovevi pensare questo!» - «*Senti, non voglio che tu mi dica quello che io devo dire!*». Son passato ad un livello logico superiore. Fin che restavo: “sì, ho detto quello, sì” , “ho detto quello, no!” - “ l’ho detto perché”, “l’ho detto per come”, siamo sempre allo stesso livello.

Passo ad un livello logico superiore, cioè parlo di quello di cui parlavamo prima, allora ecco che dico: «*Non mi piace che tu mi dica quello che devo fare*». Passo ad un livello logico superiore, l’altro: «Ogni volta che ti tocco su uno sbaglio, tu reagisci, tu non vuoi che io te ne parli». Passo a un livello logico superiore: «*Vuoi sempre avere ragione tu*» (non so se l’avete mai sentita questa frase!) “vuoi sempre avere ragione tu” è un passaggio ad un livello logico superiore.

Esempio disegnato:



Che cosa dice la teoria dei litigi? Dice che “quando uno ad un livello logico non sa più che cosa dire, passa ad un livello logico superiore”. E poi che cosa capita? Capita che ognuno si ferma a parlare al livello logico a cui ha ragione. E quindi uno continua a dire: «Ieri sera non dovevi dire quello che hai detto»- «*Sono stufo di sentirmi dire quello che devo dire*». Ognuno si mette a un livello logico dove ha ragione, e non si rispondono tra di loro perché son due livelli logici diversi. Uno può continuare ad andare avanti su questo e l’altro su quello e restano lì fermi, e il litigio non ha soluzione. Tant’è che si pensa che il litigio abbia un altro senso, lo vedremo alla prossima relazione sulla comunicazione.

Il livello logico serve a capirsi, perché se ci si pone su livelli logici diversi non ci si capisce. Facciamo un esempio: «Mi dici il tuo numero di telefono?» - «*Allora io ti dico il mio numero di telefono: il mio numero di telefono è: tre tre due otto quattro uno tre nove (33284139)*», adesso guardate io come posso scrivere questo numero così come l’ho detto, lo posso scrivere così: tre tre: 333, due otto: 88, quattro uno: 1111, tre nove: 999, (333 88 1111 999), posso scriverlo così! Tante volte ti dicono al cellulare: «Tre tre » - «*Scusa: 333 oppure 33?*» e cosa vuol dire?

Sono livelli logici! Mentre: «tre tre» allo stesso livello logico diventa 33. «Tre: “tre”» a due livelli logici diversi diventa 333. Notate che se io dovessi scrivere la comunicazione, i livelli logici si segnano con due punti e virgolette (: “ ”). Allora il mio numero telefonico è: «tre tre» e resta 33, ma «3: “3” », ok, allora ho capito che sono tre volte tre 333; ho segnato il livello logico diverso. Il “due punti e virgolette” serve a segnare un livello logico diverso, per capirsi. Ma questo noi lo facciamo istintivamente, lo facciamo con estrema naturalezza.

Il gioco dei livelli logici è una cosa che facciamo comunemente: «Scusi, sa l’ora?» - «*Si, la so grazie, arrivederci!*». Sono rimasto allo stesso livello logico, mi ha chiesto se sapevo l’ora, le ho

detto di sì, che la sapevo. No, intendevo un'altra cosa! «Scusi, scende alla prossima fermata?» - «*Devo ancora decidere...*»: mi sta chiedendo se lo faccio passare oppure se scendo. Cioè, noi siamo abituati a “capire al di là di quello che viene detto, chiesto, eccetera, che cosa vuol dire”. I livelli logici permettono di fare delle cose assurde.

Non avete idea di che cosa si può fare cambiando un livello logico; si possono fare i miracoli cambiando livello logico! Finora ho scritto con questo pennarello e tutti hanno visto che ho sempre scritto in verde, ma io cambiando livello logico, posso scrivere “in rosso” con questo pennarello, cambiando livello logico scrivo: “IN ROSSO”! Ho scritto “IN ROSSO” con questo pennarello: ho cambiato livello logico! Cioè scrivere IN ROSSO, era ad un livello logico superiore, e quindi ho scritto “IN ROSSO” con un pennarello verde: i giochi che si possono fare diventano assurdi. Ne ho portato giusto per divertirci. Facciamo fino a un certo punto perché se no è molto lungo:

IN CUESTA
FRASE CI SONO
QUATTRO
ERORI

Allora quanti errori ci sono in questa frase? Errori di qualunque tipo, di qualunque genere, quanti ce ne sono? (*alcuni dicono 3 errori, altri dicono 4 errori*) . Allora alzi la mano chi dice 3, alzi la mano chi dice 4. Potete contare i quattro errori, quelli che dicono quattro?

Interlocutori: perché è scritto che in questa frase gli errori sono 4. Ma gli errori sono 3, il quarto è l'errore di dire che sono 4.

Don Risatti: Allora lei dice che ci sono 4 errori che sono: 1 – **cuesta**, 2 – **quatttro**, 3 – **erori**...

Interlocutori: il quarto è insito nel dire quattro

Don Risatti: Allora gli errori sono 4 ma qui quanto c'è scritto? Quattro! E allora come fa a dire che è sbagliato se gli errori sono 4? Allora gli errori sono 3 ma qui c'è scritto 4 e allora è sbagliato!

Interlocutori: il quarto errore è insito nel dire che gli errori sono 4, è una bugia!

Don Risatti: Non è una bugia è che a mescolare livelli logici diversi genera il paradosso. Per cui se io dico che gli errori sono tre, questo è sbagliato, e gli errori diventano quattro. Ma se io dico che sono quattro, il testo diventa giusto e gli errori si riducono a tre.

Interlocutore: certo ma sono tre errori di ortografia

Don Risatti: certo ma io ho detto errori punto e basta, non ho detto errori di ortografia, ho detto errori di qualunque genere non posso dire quanti sono, perché se dico tre diventano quattro, se dico il quattro diventano tre. E non scappo di lì. Dove sta l'errore? Sta che in questa frase, ci sono mescolati due livelli logici diversi. Questa frase parla di se stessa; parlando di se stessa, ho “la frase” e il “livello logico superiore dove si parla della frase”, mescolando due livelli logici non ne veniamo più fuori!

Facciamo un altro esempio: «Io mento sempre, sempre, sempre!». Ho detto la verità o ho mentito? Non ne vieni fuori! Se mento sempre vuol dire che ho mentito anche adesso, quindi vuol dire che dico la verità qualche volta.

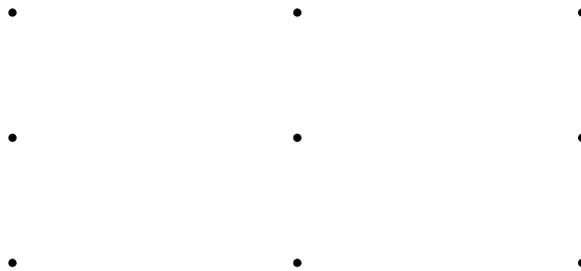
Interlocutori: dice che mente, nel momento in cui lo ammette dice la verità.

Don Risatti: E allora non è vero che mento sempre, se ho detto la verità.

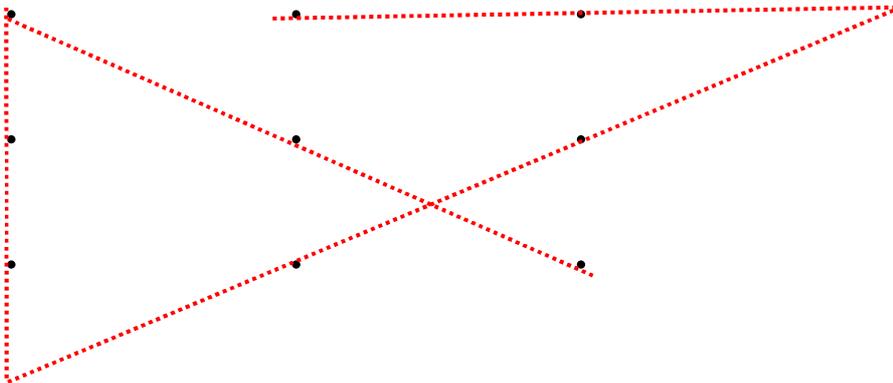
Interlocutore: dice che lei abitualmente mente

Don Risatti: non ho detto abitualmente, ho detto “sempre”! Ho mescolato due livelli logici. Non si può venir fuori quando si mescolano due livelli logici. Quando “una frase parla di se stessa” può venir fuori qualunque cosa, qualunque pasticcio, perché? Perché sono due livelli logici che si mescolano. L’errore di questa frase sono due livelli logici mescolati e buona notte! Io devo scindere i livelli logici e allora posso dire qualcosa che ha senso, qualcosa che vale, altrimenti mi fermo lì.

Vediamo un’altra caratteristica dei livelli logici: permette la soluzione di problemi che sono altrimenti insolubili. Qualcuno sicuramente conosce già il gioco di Watzlawick dei nove punti da unire con quattro linee rette senza mai staccare la penna, e uno ci impazzisce e non ne viene fuori:



Come si risolve? Qualunque tracciato facciate non ne venite fuori! Il tracciato che permette di risolvere il problema è questo: con quattro righe, sono passato da tutti i nove punti senza mai passare due volte dallo stesso punto e così via.



Dov'è che normalmente uno va a sbattere e non viene fuori dal problema? È che uno si auto-impone il limite dei nove, senza uscire fuori. Si auto-mette un limite e uno non ne viene più fuori, perché? Perché ti sei messo tu il limite.

Un altro gioco che fa qualche insegnante in classe (all'università si fa) è di arrivare con un'assicella con dei pioli e degli anelli. Qui mette l'assicella, qui mette la striscia gialla, e dice: «Dovete tirare gli anelli e infilarli tutti dentro i pioli, e i dieci anelli devi manco sbagliarne uno». Nessuno ci riesce. Risposta: «Prendi dieci anelli e vai lì e li infili». Il fatto che io abbia messo una linea gialla viene decodificato che bisogna mettersi dietro la linea gialla; ma io non l'ho detto. Non l'ho detto che bisogna mettersi dietro la linea gialla, per cui uno si autoimpone dei limiti e poi non riesce più a risolvere il problema. Ma che te l'ha detto? Ci sono anche degli esempi più sofisticati, ma sono complicati da spiegare.

Sulla scacchiera ci sono dei movimenti che uno dice: «*E' impossibile fare quel movimento!*», perché? Perché ti metti dei limiti che sono quelli del gioco della Dama, ma nessuno t'ha detto che era il gioco della Dama, anzi ti ho detto proprio che non era il gioco della Dama. Perché hai applicato le regole del gioco della Dama al problema che ti ho dato, quando ti ho detto che non era il gioco della Dama? Perché sei abituato ad avere quello schema sulla scacchiera e quindi viaggi in quel modo.

Allora dove sta il fatto dei livelli logici e della soluzione dei problemi? Quando non riesci a risolvere un problema devi passare al livello logico superiore, che è: «Sto lavorando in modo corretto alla soluzione del problema?». Devo piantare il chiodo, non riesco a piantare il chiodo; fin che provo tanti modi e non ci riesco, sono sempre allo stesso livello logico. Passo a un livello logico superiore: «Ma c'è solo questo modo per piantare il chiodo o esistono anche altri modi?». Passo ancora a un livello logico superiore: «E' proprio necessario che pianti un chiodo?», cioè sono livelli logici superiori che mi permettono magari di risolvere il problema in una maniera banale.

Lo sapete quel gioco che hanno fatto ad Einstein? Ci sono due macchine che partono una contro l'altra. Una viaggia ai 30 km. all'ora e l'altra viaggia ai 60 km. all'ora. Partono da 90 km. di distanza, una verso l'altra. Una viaggia ai 60, una ai 30 e sono a 90 km. di distanza. Una mosca parte dalla prima macchina raggiunge la seconda, torna indietro alla prima, raggiunge la seconda, sempre così, e questa mosca viaggia ai 100 km. all'ora. Quando le due macchine si saranno incontrate, quanti chilometri ha fatto la mosca? Allora i ragazzini lo risolvono, i matematici no! Perché cosa fa il matematico? Calcola quanta strada fa la mosca all'andata, al ritorno, una serie sempre più piccola; ha bisogno di una calcolatrice se non di un computer per fare tutto il calcolo, sapere tutte le formule a memoria e arriva a trovare la soluzione. Invece il ragazzino cosa fa? “Se questa parte ai 60, questa ai 30, e sono 90 km. si incontrano dopo un'ora. La mosca fa i 100 km. all'ora dopo un'ora ha fatto 100 chilometri”: non ci vuole nessuna calcolatrice e non bisogna conoscere nessuna formula.

Il bello che l'hanno fatto ad Einstein questo problema: “ci sono due macchine che viaggiano...la mosca va avanti e indietro...quanti chilometri avrà fatto la mosca quando le due macchine si incontrano?”. Lui ci ha pensato un poco poi ha detto: «Cento chilometri» - «*Strano che lei ci sia riuscito, perché normalmente i matematici non ci riescono perché si mettono a calcolare tutti i*

periodi.. ». Lui li ha guardati per dire: «Perché? Perché c'è un altro metodo?», si era calcolato a mente tutti i periodi e aveva trovato la risposta.

Interlocutore: *Einstein era famoso per non essere un buon matematico*

Don Risatti: in effetti lui era un fisico, comunque l'episodio lo attribuiscono a lui. Lui ha risposto a chi gli ha posto il problema: «Cento chilometri», e l'altro: «*Strano, perché perché facevano tutti i calcoli ...*» e lui: «Sì, sì, c'è un altro sistema? Io ho fatto i calcoli...». Allora c'è questa realtà di metodo nella soluzione dei problemi. Cioè quando non riesco a risolvere un problema devo cominciare a criticare il sistema che sto usando per risolvere il problema. E se non riesco ancora a risolverlo posso passare a criticare il sistema di critica che ho utilizzato. Magari il problema proprio non ha soluzione, non garantisce che ci sia la soluzione, ma molte volte il problema non ha soluzione perché siamo noi che ci siamo posti dei limiti tali che non riusciamo a capire i livelli della comunicazione.

Volevo fare una analisi della comunicazione, questa sera, su una parabola del Vangelo per vedere come funziona la comunicazione. L'altra volta vi parlavo che il Vangelo non parla della cronaca, ma dell'interpretazione della cronaca.

Domanda: *avevo un dubbio, ma l'eccessiva critica poi non può portare a una sorta di paranoia?*

Risposta: certo che se non risolvo i problemi e mi limito a criticare.... Una organizzazione pragmatica della soluzione di un problema dice che io devo arrivare a trovare una soluzione, se percorrendo quella strada non la trovo devo cercare altre strade, ma il cercare altre strade è un passaggio di livello logico e così via.

Domanda: *...sugli aforismi di persone celebri; tutti quanti hanno un salto di livello logico...e cosa provoca questo in chi cerca di capire...*

Risposta: a volte sì, a volte si crea un effetto comico; a volte è difficile che l'altro capisca, cioè non è così scontato certe volte che chi ascolta capisca che c'è stato un passaggio di livello logico e così via. Io ho sempre parlato di elementi comuni della comunicazione, si possono costruire delle comunicazioni dove è difficile capire quello che dice la persona. E io ho conosciuto un Preside che aveva il dono di non far capire quello che voleva dire; gli insegnanti uscivano dal colloquio col Preside e si chiedevano: «Che cosa voleva dire?». Il capolavoro di questo Preside è stato quando gli hanno detto di chiudere quel corso della scuola, perché continuava un altro e quel corso lì invece veniva chiuso, quindi di comunicare al Ministero questa decisione. Lui ha scritto una lettera formale al Ministero per annunciare la chiusura di quel corso ed è arrivata la risposta dal Ministero: «Va bene, continuate pure!». Non si sono stupiti, perché aveva questo "dono" di non riuscire a far capire quel che diceva.

Domanda: *se io dico: «Vorrei aiutarti, ma non posso!» cosa sto facendo a livello di "livello logico"?*

Risposta: sono allo stesso livello logico, non passo! - «Vorrei aiutarti e mi dispiace dirtelo, e non volevo dirtelo» è a un livello logico superiore, cioè devo parlare di quello che ho detto prima.

«Vorrei aiutarti ma non posso» è sempre sullo stesso livello logico.

Domanda: *no! Io vorrei dire questo: «Vorrei aiutarti, ma non posso, nel senso che sei tu che non me lo permetti»...perché se io voglio ma non posso, allora non c'è una congruenza.*

Risposta: ecco questo è un esempio di un passaggio a secondo livello logico: “mi ha parlato di che cosa mi aveva parlato prima”. Mi ha detto questa frase, io l’ho interpretata in un modo; lui mi corregge mi dice: «No, io volevo dire quest’altro!», ecco questo è un passaggio di livello logico, comunico su che cosa ho comunicato prima. Questo che ha fatto adesso è un passaggio di livello logico! Ma dicendomi “che... sei tu che non me lo permetti” ma quello è sempre lo stesso livello logico, «Non posso perché tu non me lo permetti» è sempre lo stesso livello logico.

Domanda: *ho letto molto su questo argomento e mi è rimasta impressa l'importanza della punteggiatura e per dare valore e che a seconda di dove si mettono la virgola e il punto si può cambiare il senso della frase. Ad esempio in un comunicato di guerra viene detta la seguente frase “pace, impossibile lanciare i missili”, ma per un errore la persona che l’ha ricevuto legge questo: “pace impossibile, lanciare i missili”.*

Mi ha colpito che a seconda delle parole che usiamo possiamo risolvere i problemi delle persone o possiamo peggiorarli. Uno dei mali che affligge le persone è la gelosia, mi sono interrogata su come potrebbero fare gli altri per aiutare e venire incontro: se dico a una persona «Io voglio bene sia a te sia a lei. Voglio bene a te ma ne voglio anche a lei», la persona si sente sempre ingelosita da quel “lei” finale. Invece se dico: «Io voglio bene a lei ma ne voglio anche a te. Non posso negare di avere dei sentimenti per quella persona ma stai tranquilla che c’è posto anche per te», questa è una cosa molto bella!

Risposta: certo, l’altra volta abbiamo parlato della punteggiatura, però ne abbiamo parlato nel senso di causa - effetto. La punteggiatura di come ne ha parlato lei, è un altro elemento della comunicazione che riguarda la prelettura delle cose. L’esempio più antico è la fase della Sibilla, “IBIS, REDIBIS, NON MORIERIS IN BELLO”, togliamo la punteggiatura “Ibis redibis non morieris in bello”

La prelettura fa sì che io dia un significato a questa frase, ma in realtà questa frase ha due significati diversi, e io non so quale sia quello corretto. Perché se io leggo: “ibis, redibis, non morieris in bello”, vuol dire “vai, tornerai, non morirai in guerra”. La storia, chi la racconta di un generale, chi la racconta della Sibilla Cumana, ma la raccontano anche di indovini antichi: si presenta un generale, un soldato che chiede: «Devo andare in guerra come andrà?», e l’indovino gli risponde: «Ibis redibis non morieris in bello». Allora lui che voleva andare ha letto: «Andrai, tornerai, non morirai in guerra», è andato e c’è rimasto. Allora ne hanno chiesto conto all’indovino: «Come mai avevi predetto che non moriva?», e lui dice: «Come? Io avevo predetto che moriva! “Andrai, non ritornerai, morirai in guerra: ibis, redibis non, morieris in bello”.

Raccontano anche cose diverse, una carina anche, a un congresso di femministe dell’inizio del ‘900, si è presentato un maschietto con un cartello con su scritto:

“woman without her man is nothing”

allora volevano linciare, volevano ammazzarlo: a un convegno di femministe di inizio '900 presentarsi con questo cartello! Ha detto: «Ma perché? Ma sto dando ragione a voi! Dico proprio quello che dite voi: «la donna, senza di lei l'uomo è niente!», lettura diversa: «la donna senza il suo uomo, è niente! ». Allora secondo dove metto la virgola cambia il significato. Per un punto Martin perse la cappa: adesso non mi viene in mente la frase in latino, comunque spostando il punto cambia completamente il significato. Allora quello che dicevo appunto della punteggiatura riguarda questa prelettura: io ho in mente che un maschietto “è un nemico”, quindi quello che dice è contro le mie idee, prelettura. Se io invece, avessi vissuto: “ecco costui viene al nostro convegno perché è un nostro sostenitore”, avrei subito letto favorevolmente la scritta. Di queste preletture noi ne facciamo abitualmente, influiscono sulla decodificazione del linguaggio analogico, del linguaggio non verbale, eccetera.

Ok, allora vi leggo questa parabola e poi vediamo un attimo di capire la comunicazione che c'è dietro. È la parabola degli invitati scortesii, Luca Capitolo 14 dal versetto 15 in poi:... uno dei commensali avendo udito ciò, disse: «Beato chi mangerà il pane nel Regno di Dio», (Gesù aveva parlato delle meraviglie del Regno di Dio: Beato chi mangerà il pane nel Regno di Dio), e Gesù rispose: «Un uomo diede una grande cena e fece molti inviti. All'ora della cena mandò il suo servo a dire agli invitati: Venite è pronto. Ma tutti all'unanimità cominciarono a scusarsi. Il primo disse: “Ho comprato un campo e devo andare a vederlo, ti prego considerami giustificato”. Un altro disse: “Ho comprato 5 paia di buoi e vado a provarli, ti prego considerami giustificato”. Un altro disse: “Ho preso moglie e perciò non posso venire”. Al suo ritorno il servo riferì tutto questo al padrone. Allora il padrone di casa irritato disse al servo: “Esci subito per le piazze, per le vie della città, e conduci qui poveri, zoppi, ciechi”. Il servo disse: “Signore, è stato fatto come hai ordinato, ma c'è ancora posto”. Il padrone allora disse al servo: Esci per strade, lungo le siepi, e spingili ad entrare perché la mia casa si riempia, perché vi dico, nessuno di quelli che erano stati invitati assaggerà la mia cena». Poi Gesù poco dopo dice: «Chi ha orecchi per intendere, intenda!».

Allora, non è facile venire a capo della comunicazione di questa parabola perché un banchetto di nozze era una cosa molto desiderata: “finalmente si mangia!”. Pensate in tempi in cui il mangiare era scarso, essere invitati a nozze! Ancora una volta c'era la frase: “è un invito a nozze!”, “questo per me è un invito a nozze!” perché finalmente di mangia! Cosa capita? Invita della gente e uno gli dice: «*Ho comprato un campo e devo andare a vederlo*». Allora se non voleva andare, poteva dire: «Sono malato», se dici “sono malato” dispiace, magari pensi che sia una scusa, ma devi accettare quello che dice. Invece notate che cosa dice: «*Ho comperato un campo e devo andare a vederlo*». Ma si compera un campo senza averlo visto? Un campo voleva dire che produce frutto, eh, un campo non un terreno per investimento, eh, non c'era questa idea! «*Ti vendo un campo, te lo vendo per 1500 Euro, guarda un affare!*» - «Fammelo vedere!» - notate che noi adesso abbiamo le piantine, abbiamo Google Earth, abbiamo un mucchio di cose, pensate il tempo in cui non esisteva il catasto, non esisteva niente, «*Ti vendo un campo*», ma non puoi non vederlo! «*Ho comperato una macchina usata, guarda 4000 Euro, un vero affare*» - «Ma che macchina è?» - «*Non lo so...*» - «Come fai a dire che hai fatto un vero affare, 4000 Euro una macchina usata se non sai che macchina sia e in che stato è? Può essere una bidonata unica!»

Andiamo avanti, vediamo l'altro: «*Ho comprato cinque paia di buoi e vado a provarli*». Li ha comperati senza provarli. Siamo di nuovo in un periodo in cui l'animale era essenziale, ma era

anche essenziale che stesse in salute, che stesse bene. Costui ha comprato cinque paia di buoi senza averli provati. L'altro: *«Ho preso moglie, considerami scusato»*. La nostra interpretazione romantica, perché noi viviamo in un'altra epoca è: *«Vuol stare a casa con sua moglie»*. No! Quando un uomo prendeva moglie passava ad un livello sociale superiore, quindi diventava un adulto, entrava nel mondo degli adulti. Prendere moglie era obbligatorio per gli ebrei, quindi entravi finalmente anche tu nel mondo adulto, potevi cominciare ad andare ai banchetti come adulto. E lui dice: *«Non posso andare»*.

Cosa sono queste? Sono delle offese! Sono delle offese, tu mi inviti: *«Vieni domani sera a casa mia»*, e io ti rispondo: *«No, guarda non posso venire perché ho comperato una macchina, ho comprato un nuovo alloggio ma non so dove sia, non so quanto sia grande, vado a vederlo»* - *«Come? Hai comprato un alloggio senza saper quanto era grande? Dov'era, in che stato era?»* - *«Sì, ma sai 80.000 Euro è un affare!»* - *«Un momento, è un affare se l'alloggio è di un certo genere, ma se è di un altro genere è una bidonata! »*, perché vuole offendere! Sono risposte di chi vuole offendere l'altro. Perché uno risponde volendo offendere chi gli ha fatto la domanda? Sarebbe un po' come se uno mi dicesse: *«Vieni a mangiare a casa mia, dai, almeno ti togli la fame una volta»* - *«Ma come, ma tu mi offendi, pensi che io non abbia da mangiare a casa mia? Il tuo invito mi offende!»*.

Mi invita: *«Domenica andiamo in macchina, vieni con noi? Così almeno una volta puoi uscire, viaggiare in macchina»* - *«Ma cosa credi, che io non possa viaggiare in macchina quando voglio? Che io non abbia una macchina? Ma per chi mia hai preso?! Allora ti do una risposta che ti offenda»*. Difatti qui dice: "molto irritato", è la traduzione ufficiale, altrove si dice: "molto arrabbiato", perché? Perché le risposte sono offensive. Cosa vuol dire? Sta parlando del Regno di Dio: *«Tu mi inviti al Regno di Dio, e io mi sento offeso dal tuo invito al Regno di Dio. Perché? Perché invitandomi al Tuo Regno, tu stai dicendo che io non sono a posto, che io non sono felice, che io qua non ho tutto quello che voglio. E no, eh! E no!»*

Andiamo avanti... invita i ciechi, gli zoppi, i poveri. Quando c'erano i banchetti di nozze, il problema era tener lontani i poveri, non invitarli, perché si passavano la voce e si catapultavano tutti dove c'era da raccattare qualcosa da mangiare. Il problema era tenerli lontani. E qui bisogna andarli ad invitare. E la prima cosa che viene da dire, è che in quella casa cucinavano proprio da schifo, se manco i poveri volevano andare a mangiare. Ma pensate sempre in un contesto di gente che cerca da mangiare, manco i poveri vogliono andare a mangiare, bisogna costringerli ad entrare, andarli a chiamare e costringerli a entrare.

È una salvezza (che in questo caso è il mangiare) che la gente non vuole. Che offende la gente, perfino il povero si sente offeso da quell'invito e deve essere convinto ad andare. Allora voi capite la risposta di Gesù all'affermazione di quello prima. Aveva parlato del Regno di Dio: *«Beato chi mangerà il pane nel Regno di Dio»*, e Gesù dice: "ma guarda che la gente non vuole la Salvezza del Regno di Dio. Guarda che la gente si sente offesa dall'offerta che fa Dio di Salvezza agli uomini". Perché nel momento in cui Dio offre la salvezza all'uomo, dice (comunicazione che viene decodificata): *«Tu non hai la Salvezza, te la do io!»*, questo mi offende: *«Oh, io la salvezza me la costruisco. Io la salvezza la trovo nelle realtà di questo mondo. Se io mi organizzo per avere soldi,*

per avere questo, per avere quell'altro, io sono a posto. Ho la mia salvezza. Non venire Tu, Dio, a dirmi: "Ti do io la salvezza", che Tu mi offendi nella mia dignità di uomo».

Sta dicendo questo Gesù, ecco perché dopo dice: «Chi ha orecchi per intendere intenda!», chi è capace a capire capisca! Perché nelle parabole di Gesù bisogna fare diversi passaggi per arrivare a capire che cosa vogliono dire. Come mai Gesù allora parlava in parabole? Perché le parabole hanno questa caratteristica: se uno era alla ricerca del Regno di Dio: «Io non sono felice, io ho bisogno di qualcosa. Ma quello che cerco io non mi può venire dagli uomini, perché io sto cercando qualcosa di più grosso. Quello che cerco mi può venire soltanto da Dio, ma come faccio? Dove lo trovo? Ma Dio me lo vuol dare?», sentendo queste parabole si apriva: «Ma allora Dio vuol proprio darmi la Sua Salvezza! Ma allora è Dio che insiste perché io mi apra alla Sua Salvezza». Erano gioia, erano una buona notizia. Buona notizia in greco Euangelion, Vangelo, Buona notizia, erano una buona notizia per loro!

Gesù dice: «Parlo in parabole perché udendo non capiscano», se uno dice: «Io so qual è la mia salvezza», facciamo un esempio banale, i soldi: «So qual è la mia salvezza, quindi datemi quella e io sono a posto», ecco che la parabola non gli dice niente: «Che cosa sta dicendo Costui? Sta parlando di un banchetto di nozze dove i poveri non vogliono andare? Ridicolo!» - «Sta parlando di gente dove gli invitati gli rispondono che hanno comprato cinque paia di buoi e che non li hanno provati prima di comperarli? Costui sta dicendo delle cose assurde, non si capisce che cosa vuol dire!». Perché io sto leggendo in base: «La mia salvezza sono i soldi». Trova un insegnamento per far soldi in questa parabola? No! No, trova dell'assurdità e allora ecco che non capisce. Mentre l'altro che era alla ricerca del Regno di Dio, che cercava veramente, dice: «Ah, ma allora, Dio me lo vuol proprio dare il Suo Regno!», e si apriva alla gioia.

Abbiamo un quarto d'ora per un po' di domande

Domanda: *mi sembra che ci sia una doppia stoltezza in questi modelli, in queste persone, perché sul piano mondano sono stupidi e sul piano ultimo sono ancora più stolti, sul piano mondano uno compra un campo senza guardarlo,.....Sul piano ultimo: "Come? Il grande ricco, il grande padrone ti invita alle sue nozze e tu rinunci a partecipare a questa festa?" Quindi sono stolti sia sul piano mondano che sul piano ultimo...*

Risposta: una delle caratteristiche delle parabole è che trasferiscono una realtà da un campo in un altro. Allora un uomo che compra cinque paia di buoi senza provarli, è stolto. Così come è stolto un uomo che rifiuta l'invito alla Salvezza di Dio, è un "così come..." e si trova in diverse parabole questo, "come tu pensi che questo sia in questa realtà sappi che è in quell'altra".

Tu pensi che sia assurdo la persona che si è sposata e che non partecipi invitata a un pranzo di nozze "finalmente come adulto" e che non ci vada? Dici: «E' assurdo, non è possibile». Ecco, così è assurdo, non è possibile rifiutare l'invito al Regno di Dio. Caso mai (abbiamo ancora una lezione sulla comunicazione) possiamo vedere una parabola dove questo "così come..." è riportato a tutta una serie di passaggi: la parabola delle 5 ragazze astute e 5 sciocche.

Domanda: *sui livelli dell'essere cristiani veri e non finti,.....sull'essere dei mistici (che sono una piccolissima parte di tutti i cristiani)*

Risposta: ho finito e consegnato proprio quest'oggi uno studio psicologico su Fra Leopoldo Maria Musso morto nel 1922, quindi da un po' di anni, però c'è ancora memoria nelle persone, era un mistico, e veramente viaggiava su altri livelli: da mistici! Sono stato sollecitato perché l'ho consegnato oggi il lavoro di analisi. Cioè, la domanda che mi hanno fatto: «Era uno che soffriva di allucinazioni uditive o era uno che dialogava con il Crocifisso e con Maria?» E allora tutto uno studio.

Domanda : *qualcuno critica Pavese dicendo che non ha niente da insegnare perché si è suicidato ma quella persona che critica, prima di criticare, ha la profondità del pensiero di Pavese? Penso che molta gente lo dice per una forma di ostilità superficiale e sciocca....nessuno può giudicare...*

Risposta: io ho imparato molto da uno psicologo che si è suicidato Bruno Bettelheim e vi consiglio la lettura dei suoi libri, come “Un genitore quasi perfetto”, eccetera, ed è un pensiero valido, eccetera! Si giudica il gesto, non si giudica la persona. Il gesto non lo posso accettare ma non so perché la persona lo ha fatto, non posso giudicare la persona. Se io vedo per strada uccidere uno uccidere un altro, non posso dire: «Io non giudico», però giudico il gesto: non si uccide! Perché l'ha fatto non lo so, non posso dire, però il gesto sì. Il suicidio poi è classico perché non posso più nemmeno chiedere conto alla persona.

Interlocutrice: *comunque c'è sempre una sofferenza....*

Risposta: certo!

Domanda: *...sulle regole da osservare nella comunicazione: l'onestà cioè il coraggio di dire: «In questo momento ti posso ascoltare», oppure: «Non sono in questo momento in grado di ascoltare quel che mi dici». Il rispetto di quel che ci sta dicendo, anche se non condividiamo quel che ci dice. Il rimanere in silenzio senza dare consigli. L'ascoltare con gratitudine perché chi ci racconta delle cose ci sta facendo un dono, se ha scelto me per raccontare le sue cose penso che ha trovato qualcosa in me, e ne vale la pena. La pazienza, se una persona è disperata e ha bisogno di parlare anche se non ho tempo rimando le cose per ascoltare lui.*

Risposta: grazie! Queste sono norme etiche, morali, della comunicazione, io invece ho fatto solo la parte tecnica della comunicazione, quindi se muovo le braccia così o così, senza andare su questi aspetti etici. Insultare non è bello.

Domanda: *perché oggi le persone fanno fatica a capirsi? C'è incomprensione, benché abbiamo tantissimi vocaboli nella lingua italiana come è possibile che non riusciamo a capirci tra di noi?*

Risposta: perché i vocaboli non bastano

Interlocutrice: *...perché a volte i cuori sono talmente distanti che non trovano più la strada per tornare indietro e allora quando parliamo non ci capiamo più*

Risposta: questo è un discorso etico, è valido e ci credo. Io sono stato sulla parte scientifica quindi non ho parlato di questo. Comunque c'è un gioco che si fa per imparare il Cooperative learning una tecnica di studio di gruppo, può anche essere applicata al lavoro non solo allo studio, tecniche di gruppo Cooperative Group. Uno degli esercizi che si fa per imparare è questo: quando una persona

deve leggere un testo dove mancano delle parole (gli altri ce le hanno, ma lui non ce le ha) quando la persona mette la parola giusta al posto giusto in questo testo, gli altri devono fargli i complimenti, che è una cosa molto importante nei gruppi.

Ad esempio avete visto quando giocano a Pallavolo, a Pallacanestro, eccetera, quando uno segna un punto gli altri gli danno il "5" gli dicono bene! Cioè è importante la comunicazione positiva nel gruppo. Ebbene si dice così: «Quando la persona trova la parola tu gli fai un complimento: bene, brava, e poi quando trova la parola dopo gli fai un altro complimento, poi la parola dopo un altro complimento, però devi usare sempre parole diverse per fare i complimenti». Che cosa si scopre? Che noi abbiamo una povertà di linguaggio nel fare i complimenti.

Se l'esercizio fosse: «Lo insulti ogni volta», e vai... c'è un vocabolario ampio. Invece dire: «Bene, bravo, sì, sei forte...», insomma dopo tre o quattro o cinque o sei volte uno non sa più cosa dire per fare un complimento. Abbiamo vocaboli ridotti, siamo abituati ad usare pochi vocaboli per fare i complimenti.

Domanda: *.....il cristiano ha un criterio per valutare la bontà di un maestro, e dell'opera di una persona. Gesù dice: «Da cosa si conosce un falso maestro dal vero? Si conosce dai frutti!», se i frutti di un Pavese sono buoni... , se i frutti di quest'uomo non vanno poi bene, qui c'è già un criterio che è valido. Senza farci tantese no anche Adolf Hitler diventa un sant'uomo a questo punto.....però alla fine i frutti non erano buoni!*

Risposta: sì è difficile trovare il positivo...ma magari con un po' di buona volontà se uno vuole si trova; è uno degli esercizi che si fa per il proprio inserimento in gruppo, c'è una tabella dove ci sono diverse mansioni e si chiede: «Tu in quali mansioni ti riconosci? » e tra i diversi personaggi che ci sono lì ce n'è uno che sta vomitando perché ha il mal di mare e sta vomitando fuori dalla nave e a un certo punto è arrivato uno e ha detto: «Io mi identifico in quello» poi si è reso conto della comunicazione che stava dando dicendo: «Io qui in mezzo a voi mi identifico come quello che vomita » dice: «Ma in senso positivo» e tutti erano lì che aspettavano il senso positivo: «Nel senso di dar da mangiare ai pesci!».

A un certo punto comunicare qualcosa attraverso queste analogie sì. C'è qualche altra domanda? Va bene allora possiamo anche fermarci qui.

Arrivederci allora, buonasera!

Grazie.