

NARRARE

per creare e crescere insieme

Competenza sociale e conflitto

Ludovica
Scarpa

Nel mondo delle professioni come nell'educazione e nella vita di tutti i giorni ci si confronta sempre di più con la «diversità». Perciò è sempre più necessaria la cosiddetta «competenza sociale»: una preparazione specifica basata sulla conoscenza di alcuni elementi di psicologia della comunicazione.

LA RELAZIONE *maieutica**

La relazione maieutica, sviluppata da Danilo Dolci come base del processo educativo, trova le sue origini nella relazione fra Socrate e i suoi studenti. Socrate aveva creato con il suo studente una serie di domande faccia a faccia con lo scopo di tirare fuori la verità che questi possedeva già dentro di sé ma inconsapevolmente, in modo nascosto. Un'analogia possibile è quella con l'ostetrica che ha il compito di assistere alla nascita del bambino comunque già esistente e formato nell'utero materno. Ossia, ognuno possiede dentro di sé i pensieri essenziali formati: ha bisogno solamente della presenza dell'aiutante affinché tali pensieri vengano fuori, possano esplicitarsi nella loro piena consapevolezza. In questa presentazione, il mio scopo è sviluppare il concetto della relazione maieutica – modificato oggi alla luce delle nuove esperienze dell'apprendimento attivo – in quattro campi:

1. La neurobiologia della relazione maieutica.
2. La dinamica del gruppo.

3. I modelli epistemologici per un pensiero di qualità.
4. La violenza contro la relazione maieutica e la democrazia.

La neurobiologia della relazione maieutica

Mentre i dialoghi originali fra Socrate e i suoi studenti (trasmessi da Platone) si focalizzano sull'aspetto del contenuto verbale della relazione maieutica, la conoscenza oggi ci fa comprendere che ciò è solamente un livello di un fenomeno che coinvolge tanti altri processi psicofisici in ognuno e, inoltre, nella relazione. Noi vogliamo essere coscienti di alcuni di questi altri livelli: il tono di voce, l'espressione fisica della faccia, dei gesti, della postura e del respiro e, dentro la persona fisica, il cervello ed il corpo somatico.

Questi processi psicofisiologici cambiano enormemente quando siamo due persone in dialogo. C'è un'attivazione psicocorporea dovuta all'interazione; tutti i campi energetici diventano più intensivi, e la logica del pensiero in solitudine cambia con il dialogo a due.

I cambiamenti a tutti i livelli diventano anche più drammatici quando siamo den-

* Testo disponibile, con altro materiale utile, sul sito www.biosistemica.org. Ringraziamo il prof. Liss per la gentile concessione.

tro un gruppo attivato dal processo maieutico. Noi ci soffermeremo sulla situazione maieutica del gruppo perché questa corrisponde alla realtà educativa di oggi, cioè, l'apprendimento nella classe.

La neurobiologia della classe tradizionale ci fa annoiare, quella della classe attiva ci risveglia: nella classe tradizionale il docente parla per più del 67% del tempo. Anche

OGNUNO
POSSIEDE DENTRO
DI SÉ I PENSIERI
ESSENZIALI
FORMATI: HA
BISOGNO
SOLAMENTE
DELLA PRESENZA
DELL'AIUTANTE
AFFINCHÉ
TALI PENSIERI
VENGANO FUORI

quando gli studenti si esprimono, alcuni diventano dominatori e monopolizzatori mentre gli altri rimangono bloccati nella loro passività. Che cosa succede nella neurobiologia del cervello e del corpo?

Il lobo frontale, che integra la motivazione con l'input sensoriale (l'informazione ricevuta passivamente basata sul discorso lungo e noioso dell'insegnante), funziona ad un livello di bassa intensità. Perché essere motivata quando il contenuto è lontano dalla realtà personale e quando «non c'è niente da fare?» Questa diminuzione di attivazione dei nuclei della motivazione – lobo frontale della corteccia, sistema limbico della sotto-corteccia e livelli più bassi del cervello, cioè ipotalamo, tegmentum, midollo – diminuisce il tono muscolare del corpo,

diminuisce la secrezione dell'ormone attivante chiamata adrenalina, diminuisce la disponibilità di sangue per il cervello, abbassa il metabolismo generale. Il corpo manda i messaggi di non-attivazione attraverso la percezione neurale che diminuisce l'input verso il cervello (da neuroni di input nella spina cordale attraverso il sistema reticolare ascendente al talamo, e dopo alla corteccia ed al sistema limbico). Insomma, abbiamo un circuito circolare di rinforzamento in cui la non-attivazione del cervello crea uno stato passivo che incide sul corpo e i messaggi del corpo ritornano al cervello per rinforzare lo stato di non-attivazione. Vedremo più tardi come anche certi stati di attivazione impediscono ugualmente l'apprendimento.

In contrasto, la relazione maieutica di dialogo crea un'attivazione mente-corpo di ogni partecipante in cui i processi del cervello e del corpo sono molti diversi. I centri di motivazione – lobo frontale e sistema limbico – sono attivati da alcuni fattori: lo studente può agire! Lui può risolvere, nella sua risposta, il dilemma posto dalle domande dell'insegnante. E quando l'insegnante pone la sua domanda alla classe totale, in ogni studente che pensa: «posso rispondere!» si verifica un'intensificazione della sua motivazione.

Come agisce il cervello? Quando il lobo frontale viene attivato, l'informazione sensoriale che viene dalle aree posteriori – visive, auditive, di memoria – riceve un feedback positivo da parte del lobo frontale, cioè dalla motivazione e dall'interesse della persona. Questo feedback positivo crea un circuito di autorinforzo fra il lobo frontale (motivazione) e dall'altro lato le aree posteriori sensoriali (informazioni). Il risultato è che l'attenzione per l'informazione diventa acuta e prolungata. L'apprendimento diventa più efficace.

Questa attivazione succede nella corteccia, quindi a livello orizzontale esiste una

attivazione con *feedback* reciproco e aiuto rinforzante con le strutture verticali del cervello: sistema limbico, ipotalamo, tegmentum, midollo. Qual è il risultato di questa attivazione che coinvolge i livelli più bassi del cervello? Si verifica un aumento di adrenalina, di tono muscolare, di irrigazione sanguigna del cervello, del metabolismo ecc. Inoltre i processi di attivazione neurofisiologica del corpo ritornano al cervello con nuovi messaggi neurali e chimici ed il circuito circolare crea un'attivazione continua. Lo studente si sente «coinvolto» nella lezione, continua la sua partecipazione ed integra le nuove informazioni che vengono dalle proprie dichiarazioni e da quelle degli altri, in modo più energetico e complesso.

Il fenomeno del gruppo, ossia la classe: ostacoli e vantaggi

La presenza della classe con venti o più studenti crea una situazione molto diversa dalla situazione socratica del dialogo a due. Ci sono alcuni ostacoli importanti. Ma vediamo che questi ostacoli possono essere superati. E certi vantaggi emergono.

– *Troppi studenti, non tutti possono parlare*
Se ci sono da quattro a sei studenti nel gruppo, c'è tempo sufficiente per ognuno di contribuire attivamente. Ma che cosa succede quando ci sono venti o trenta studenti? Ognuno avrà il 4% del tempo, che è poco.

Soluzione:

1. Il docente riduce il suo discorso iniziale presentando il materiale nuovo in modo visivo: lucidi, fotocopie, cartelloni, testo del libro.

2. Un sotto-gruppo (da 4 a 6 studenti) mostra davanti a tutta la classe come si può funzionare, spesso con l'uso di un nuovo cartellone per guidare la partecipazione e per creare una memoria dei contributi.

3. La divisione in sotto-gruppi per seguire il modello mostrato dal primo sotto-gruppo, sempre con cartelloni per far seguire l'argomento e per mostrare dopo il lavoro realizzato.

– *Certi studenti dominano, altri rimangono passivi*

In ogni sotto-gruppo uno studente prende il ruolo di facilitatore e pone le domande agli studenti meno attivi, incoraggiando la loro partecipazione. L'epistemologia del rispetto, che sarà presentata nella prossima sezione, mostra anche come ogni contributo può essere valorizzato.

– *Certi studenti cominciano ad entrare in un conflitto negativo, ognuno dichiarando: «Ho ragione! Hai torto!»*

L'epistemologia del rispetto guida il facilitatore e tutti gli studenti ad ascoltare gli interventi degli altri con una mappa mentale che permette ad ognuno di offrire un'idea senza guerra su chi detiene la verità.

– *C'è confusione, distrazione e troppa vaghezza durante la discussione*

Canalizzata dalle varie epistemologie, di cui tratteremo nella prossima sezione (cf. Liss, 2000, cap. 6), la partecipazione attiva può essere guidata, da parte del facilitatore, per creare un filo di pensiero costruttivo, integrando i diversi interventi e mostrando le posizioni diverse come arricchimento invece di opposizione negativa.

Le cinque epistemologie per favorire la qualità del pensiero e il rispetto per la diversità

– *Modello epistemologico n. 1: teoria e fatti*
Sostenere le teorie, le opinioni, le interpretazioni con i fatti documentati, gli esempi ed il vissuto concreto. Come conseguenza, nessuna idea è vera o falsa, ma ogni idea riceve più o meno sostegno secondo il numero, la pertinenza, la diversità e la responsabilità della documentazione,

dei fatti concreti citati. Il dialogo diventa un tipo di competizione positiva: chi può citare fatti numerosi e pertinenti per sostenere la sua tesi. Questo corrisponde al modello presentato dal filosofo della scienza Carl Hempel.

– *Modello epistemologico n. 2: azioni valutate secondo i vantaggi e gli svantaggi*

Basato sul modello offerto dalla teoria dei sistemi: le nostre azioni (ed anche i nostri modi di comunicare) non saranno valutate secondo le categorie rigide «giusto» o «sbagliato», ma secondo i criteri più dinamici «vantaggi o svantaggi» e anche, più in particolare, «vantaggi e svantaggi secondo ogni punto di vista». Questo modello spegne il fuoco sotto ogni argomento caldo e polemico su «che cosa si deve fare?». Quando ognuno può mostrare i vantaggi e gli svantaggi della sua proposta e anche di quella degli altri, una comprensione più vasta emerge dal terreno della realtà: «Che cosa può succedere? Quali benefici? Quali svantaggi? E per chi?»

– *Modello epistemologico n. 3: dall'astratto alla concretezza*

L'insoddisfazione di tante discussioni viene dalla tendenza delle persone a parlare in un modo troppo astratto, vago, nuvoloso. L'esigenza di dare peso ad un argomento con la citazione di fatti concreti aumenta la riflessione di tutti. Alla fine, forse, nessuno ha cambiato la sua opinione (è spesso così), ma almeno ognuno ha sentito gli esempi concreti degli altri e, quindi, termina con più consapevolezza e talvolta meno rigidità sulle proprie idee.

– *Modello epistemologico n. 4: il messaggio dato è diverso dal messaggio ricevuto*

Questa coscienza che la comunicazione contiene sempre due parti – il messaggio offerto da quello che parla ed il messaggio ricevuto da quello che ascolta – aiuta a comprendere i malintesi frequenti che succedono nel dialogo. Questo modello

è ugualmente valido per la vita privata come per la vita professionale ed educativa. In altri termini, l'intenzione del messaggio dato, spesso positiva, può creare una conseguenza diversa ed inaspettata, cioè un impatto opposto e negativo. La capacità di definire il divario fra «l'intenzione» e «l'impatto» di un messaggio, attraverso «una metacomunicazione» che chiarisca la comunicazione offerta, può aiutare a riparare il malinteso.

– *Modello epistemologico n. 5: la giustapposizione di punti di vista diversi*

Questo modello mostra che un dialogo in cui ognuno può offrire la sua esperienza aiuta l'ascolto di ognuno e l'accettazione della diversità. Contrariamente, un dialogo in cui l'accento di ognuno è messo su generalizzazioni, opinioni astratte, teorie globalizzanti conduce ad un «dialogo fra sordi». Ognuno si interessa più a ribadire la sua propria opinione invece di ascoltare, rispettare ed imparare dalla condivisione con gli altri.

L'aggressività e la violenza contro il pensiero democratico

Una trappola della comunicazione è il discorso aggressivo e la minaccia della violenza. Ritorniamo al nostro modello del cervello. Il sistema limbico, che genera le emozioni di rabbia e violenza, si localizza sotto la corteccia e quindi rappresenta una parte dell'inconscio. Questo sistema limbico invia i suoi messaggi di attivazione verso l'ipotalamo, anche più giù nel cervello, e tutto il corpo ne riceve i messaggi quasi «esplosivi» di attivazione: il cuore batte più rapidamente (attivazione del simpatico e repressione del parasimpatico nel sistema nervoso autonomo), il tono muscolare aumenta (sistema motorio), gli ormoni dello stress sono rilasciati nel sangue e stimolano tutte le cellule, il metabolismo si accende

e tutta la vitalità corporea è pronta per un'azione aggressiva.

E i pensieri? I messaggi attivanti giungono alla corteccia secondo una struttura cognitiva particolare: «Abbiamo ragione noi! Hanno torto loro!» Più forte e più distruttiva è la struttura mentale: «Noi contro il Nemico!» «Noi dobbiamo distruggere loro. Se no, loro ci distruggeranno!»

Riconosciamo questo atteggiamento quando un paese è mobilitato per fare la guerra contro il paese «nemico». Ma lo stesso atteggiamento violento si verifica durante una discussione teorica, soprattutto se l'argomento tocca un sistema di credenza profonda come la religione, la politica, il patriottismo. E quelli che vogliono ritirarsi da questo atteggiamento ostile verso l'altro possono essere definiti come «traditori» e, di conseguenza, esclusi o puniti.

La relazione maieutica diventa impossibile. La carica di emozione aggressiva

e violenta impedisce alla corteccia di superare «l'odio per il nemico» e la «voglia di vendetta». Il pensiero democratico è schiacciato. Una comprensione totale e complessa della situazione, in cui ogni parte può avere una certa ragione ed anche certi limiti, non è possibile quando la corteccia si trova totalmente sottomessa alle esigenze dell'aggressività limbica.

Peggio ancora: questa emozione di violenza e il desiderio di vendetta diventano contagiosi. Quelli «dalla nostra parte» sono mobilitati per assumere lo stesso atteggiamento. E «l'altra parte»? Sono provocati ugualmente ad aumentare la loro ostilità e il loro desiderio di vendetta. Discorsi di moderazione, di pacificazione, di mediazione cadono su orecchie sorde. Il cervello attivato dalla violenza cerca altri stimoli di violenza e la spirale si autoalimenta a tutti i livelli: dentro l'individuo, fra l'individuo e i suoi compagni e fra due gruppi ostili che creano un'e-



scalation di ostilità e vendetta. Sempre «giustificata» nella ricerca di violenza e di «giustizia».

Conclusione: una sfida per l'oggi

Questa difficoltà crea una sfida per la relazione maieutica. Come evitare questo atteggiamento di intolleranza e di distruttività contro altri popoli, altre religioni, semplicemente contro idee e punti di vista diversi dai nostri? Noi riteniamo che l'applicazione della relazione maieutica nella scuola, nella formazione ed anche nei dia-

loghi della vita quotidiana possa radicare «il pensiero democratico» come acquisizione culturale.

Nel libro *Democrazia e i suoi nemici* il prof. Robert Dahl della Harvard University propone che «la realtà democratica» si fondi su una cultura democratica, cioè un modo di relazionarsi in tutte le situazioni della vita quotidiana: lavoro, casa, amicizia ed educazione. Ecco: mettiamo il nostro impegno e la nostra speranza nello sviluppo della relazione maieutica per preservare la democrazia e favorire la sua espansione nel futuro.

Bibliografia

Liss J. (2000), *L'apprendimento attivo*, Armando, Roma.

Narrare e Riconoscere. Le pratiche narrative **PER CONOSCERE, MEDIARE, EDUCARE**

Le cose della realtà

Si fa presto a dire realtà. A questa parolina corrisponde ciò che ci è di più comune. Il nostro luogo comune. Lo spazio ed il tempo in cui siamo immersi. Tutto ciò che ci è – adesso – sotto mano, sott'occhio, che possiamo controllare, presidiare, e in cui... semplicemente stiamo. Quasi fosse il contenitore del nostro contenuto.

A voler superare tutta questa ordinarietà occorrerebbe farsi prossimi, avvicinarsi alla realtà. Proprio come facciamo quando vogliamo capirci di più: mettiamo gli oggetti a fuoco; accostiamo l'orecchio... Bene, e cosa vedremmo/sentiremmo nel dettaglio? Vedremmo... cose (le margherite, i bulloni, la mano) e movenze (l'ondeggiare, l'avvitare, il carezzare). E accanto, anche se quasi invisibili, vedremmo, sentiremmo... cose interne (il numero tre, la parola panna, il ricordo del vaso della nonna) e movenze interne (il calcolare, il desiderare, l'addolorarsi). Tutt'attorno e dentro noi ecco che appaiono decine, migliaia di cose, di movenze... a perdita d'occhio e d'orecchio. Tentando una prima grossolana classificazione si potrebbe dire

che ci sono cose, movenze... che appartengono al mondo fisico-naturale e altre che appartengono al mondo umano. Ma si prosegue, avremo modo per riprendere questa distinzione.

Dopo essere precipitati così prossimi, adesso si provi qualche passo indietro, allargando solo di un po' di più il raggio di osservazione e ascolto. Dal dettaglio, ecco che le cose e le movenze prendono ad incontrarsi, a combinarsi... in fatti, ora esterni (l'ondeggiare delle margherite, l'avvitare i bulloni, il carezzare della mano...), ora interni (il calcolare tre per..., il desiderare la panna, l'addolorarsi al ricordo del vaso della nonna...). Le cose non sono immobili, ferme, incorruttibili... ma sono interessate dalle movenze, interne ed esterne, e cambiano e si conservano, fatte e rifatte nel divenire del mondo.

È abbastanza presumibile che a questo punto, riconosciuti i fatti, si venga presi da una certa ansia combinatoria, perché si intuisce subito che i tentativi di definizione della realtà sono molto approssimativi, cioè, a loro modo, troppo semplicemente definiti. Ma, prima di complessificare..., occorre ancora dilatare l'attenzione. Cos'altro c'è oltre le cose e le movenze