

Correggimi se Sbaglio.

Il titolo di questo numero non è originale, lo ammetto. Anzi è copiato di sana pianta, e ammetto anche questo. È preso da un libro pubblicato circa tre anni fa, che tengo sempre sulla mia scrivania come utile strumento di lavoro, ma anche perché è una lettura spesso divertente.

Si tratta di un manuale sulla comunicazione umana, ma è un po' diverso da tutti gli altri manuali del genere.

Prima di tutto si rivolge alle coppie, quindi alla comunicazione tra partner. È chiaro però già dalle prime pagine che i concetti e le regole esposti sono applicabili a tutti i contesti di comunicazione a due, quindi in generale al dialogo.

La seconda particolarità sta nel modo in cui è stato concepito: invece di partire dai meccanismi che regolano una comunicazione efficace e sana, comincia dall'elencare tutta una serie di meccanismi fallimentari, come un manuale per alchimisti che partisse dal descrivere prima gli ingredienti necessari per fare una pozione malefica, arrivando solo dopo a quello che serve per farne una miracolosa. In altre parole inizia col rispondere alla domanda "Quali sono i modi migliori per far naufragare un dialogo? Quali sono le strategie che, se messe in atto, sicuramente fanno fallire la comunicazione tra due persone?"

Una volta chiariti tutti i modi per far fallire qualcosa, infatti, si può cominciare a cercare le strategie che potrebbero farla funzionare.

La stessa realtà, descritta con parole diverse, può cambiare totalmente la percezione che di quella realtà hanno le persone che ascoltano, basti pensare per esempio a come per secoli è stato descritto e rappresentato il sistema solare, prima che Copernico, Galileo e gli altri astronomi di quella scuola ce lo descrivessero così come lo conosciamo oggi. Se questo succede con una realtà concreta come i pianeti e le stelle, figuriamoci cosa può accadere quando con le parole si vogliono trasmettere emozioni, sensazioni o sentimenti.

Scriveva già Sigmund Freud: “è impossibile conoscere gli uomini senza conoscere la forza delle parole.”

Il dialogo, la comunicazione tra due persone, non è a caso la forma di comunicazione più studiata e più usata nella storia. Anche oggi, quando un oratore vuole dare maggiore efficacia al suo discorso, pur parlando ad una platea di molte persone, inscena un dialogo con uno solo dei suoi ascoltatori, oppure si rivolge ad un “tu” ipotetico, sapendo che così ogni ascoltatore si sentirà direttamente coinvolto.

Dicevo della storia. Già nell’antica Grecia si conosceva la potenza del dialogo, e molti filosofi lo utilizzarono per diffondere le proprie idee, tanto che alcuni di loro neppure lasciarono niente di scritto. Furono poi i loro allievi, cioè quelli con i quali avevano intrattenuto i dialoghi più intensi, a scrivere e tramandare il pensiero del maestro.

Protagora ad esempio, usava il “Dialogo Eristico”, basato sul fare domande più che sull’affermare. Quando voleva convincere un suo interlocutore e fargli cambiare idea, evitava di contraddirlo apertamente, gli poneva invece una serie di domande abilmente studiate, che portavano l’altro gradualmente ad affermare egli stesso ciò che prima aveva negato. Aveva studiato così dettagliatamente questa forma di dialogo, da farsi pagare profumatamente per parlare con qualcuno (In genere nobili del tempo), e addirittura aveva messo a punto una vera e propria uscita scenografica, con un seguito di discepoli che facevano quasi da scena teatrale al suo arrivo.

Un altro indiscusso maestro del dialogo fu Socrate, il quale inaugurò l’arte della “Dialettica”. Usava anch’egli domande, ma l’obiettivo non era convincere, bensì raggiungere ed accrescere la conoscenza collettiva. La tecnica consisteva nel partire ammettendo che le affermazioni del suo interlocutore fossero vere, per poi, attraverso una serie di domande e di ripetizioni delle risposte date, arrivare a dimostrare che quelle affermazioni non conducevano a niente di vero, oppure che conducevano a conclusioni assurde. L’interlocutore si trovava così in una specie di buio della conoscenza, ed era portato a cercare una verità diversa da quella in cui aveva creduto fino a quel momento.

L'arte del dialogo, con Socrate, diventava dunque un modo per cercare le verità assolute, anche se lui affermava di ricevere le rivelazioni da un "Daimon", possiamo quasi provocatoriamente dire che aveva delle allucinazioni.

Fu proprio Socrate che decise di non lasciare niente di scritto, mentre il suo discepolo Platone riportò i suoi insegnamenti nei famosi, guarda caso, "Dialoghi".

A questo punto il dialogo diventava una trovata letteraria, oltre che retorica. Con il suo modo di scrivere, partendo da affermazioni semplici per arrivare gradualmente a concetti più globali, universali e finire con la metafisica, Platone riuscì a persuadere generazioni di filosofi, di religiosi, di politici, di pensatori, Presentando le proprie idee come frutto di ricerche dialettiche profonde e quindi come universali.

Dopo Platone ed Aristotele il dialogo verrà messo un po' da parte come strumento di persuasione, o meglio verrà utilizzato solo per confermare o smentire concetti e teorie, per esempio con i classici sillogismi aristotelici. Sarà nel medioevo, con la nascita delle prime scuole filosofiche cristiane, che si tornerà ad utilizzarlo, soprattutto con lo scopo di discutere le tesi eretiche e ateiste, attraverso la ricerca dei contrari e delle alternative. Così nasce il dialogo e lo scontro retorico tra teologi sui dogmi e sulle verità assolute. Si arriverà ad usare anche lo strumento del "Dilemma irrisolvibile", per esempio nell'inventarsi discussioni tra Dio e il demonio per portare le persone a dover scegliere tra il bene assoluto e il male assoluto. Un'altra forma di dialogo che, in questo caso, fa leva sul senso morale degli interlocutori.

È divertente a questo proposito la provocazione che ci è giunta senza un autore, rimasto anonimo probabilmente perché temeva di essere condannato per eresia. Anche in questo caso si immagina una discussione tra Dio e il diavolo. Il secondo dice al primo: "Se sei onnipotente dimostralo! Crea un macigno così grande che neanche tu sia in grado di sollevarlo..."

Se Dio avesse creato il macigno e non avesse potuto sollevarlo non sarebbe stato più onnipotente, ma se non lo avesse creato, avrebbe dimostrato comunque che c'è qualcosa di cui non è capace.

Una provocazione, si diceva, ma è un buon esempio di dialogo costruito per smontare una affermazione, cioè quella dell'onnipotenza di Dio.

San Tommaso d'Aquino fu un altro abile dialogatore. Le sue tesi sono tutte espresse attraverso domande che creano le risposte, in modo da portare il lettore a trovare apparentemente da solo le sue risposte e quindi le cose in cui credere.

Chiudiamo questa rapidissima carrellata storica con Blaise Pascal, forse il teologo che più si impegnò a diffondere la fede tra chi non credeva. Per farlo usava anche lui stratagemmi comunicativi. Famosa è la sua "Scommessa". Egli proponeva al lettore una scommessa di sicura vittoria: credere nell'esistenza di una vita ultraterrena. Diceva: "Se ci credi e poi non esiste, non avrai perso niente, ma se non ci credi e poi esiste, avrai perso moltissimo". C'è insomma, secondo Pascal, solo da guadagnare nell'avere fede e nel comportarsi da credente, perché, se proprio Dio e l'aldilà non esistono, in ogni caso non si perderà niente, e si vivrà una vita di alto valore morale, cioè comunque un guadagno.

Ancora una volta la verità vale molto più per come viene presentata, che per come realmente è, ammesso che si possa trovare la verità come realmente è.

Nei prossimi numeri, prendendo spunto dal manuale di cui dicevo sopra, analizzeremo gli ingredienti di un dialogo sicuramente fallimentare, per arrivare solo dopo a parlare di quelli che dovrebbero renderlo efficace strumento di comunicazione e di crescita.