

LA SCUOLA DI PALO ALTO: LA TEORIA SISTEMICO-RELAZIONALE

La scuola di Palo Alto indica un gruppo di studiosi provenienti da diverse discipline (antropologia, linguistica, matematica, psichiatria, sociologia) che fa capo agli antropologi Gregory Bateson (1904-1980), Erving Goffman (1922-1982), Edward Hall (nato nel 1914) e agli psichiatri contemporanei Don Jackson, Albert Scheflen e Paul Watzlawick. Il luogo in cui svolgono la loro attività di ricerca è il Mental Research Institute, fondato nel 1959 da Don Jackson presso Palo Alto, un piccolo villaggio a sud di San Francisco. La scuola di Palo Alto studia la comunicazione attraverso una prospettiva definita «sistemico-relazionale»: **la comunicazione, cioè, è vista innanzitutto come interazione, sistema aperto basato sullo scambio continuo di messaggi fra esseri umani in un preciso contesto.** In un gruppo, cioè, il comportamento di ogni persona influenza ed è influenzato dal comportamento di ogni altra, e genera una catena di influenze in un meccanismo circolare.

Rifiutando la teoria di Shannon e Weaver, per cui la comunicazione è un processo a senso unico, si sostiene invece che la comunicazione è un sistema complesso che integra al suo interno numerose modalità di comportamento strettamente connesse fra loro e dipendenti l'una dall'altra. Non viene data importanza solo alle parole, quindi, ai loro significati e alle loro regole, ma anche ai fatti non verbali concomitanti, come pure al linguaggio del corpo, ai gesti, al tatto. Si tratta dunque di un «modello orchestrale della comunicazione» perché, come in un'orchestra, il senso generale nasce dall'apporto reciproco di tutti gli strumenti. In questa prospettiva tutto il comportamento, e non soltanto il discorso, è comunicazione, e tutta la comunicazione – compresi i segni del contesto interpersonale – influenza il comportamento: **ogni comunicazione provoca una reazione, produce cioè un comportamento negli interlocutori, e ogni comportamento è comunicativo.**

Gli studiosi di Palo Alto non limitano il loro interesse all'effetto della comunicazione sul ricevente (come generalmente avveniva nei modelli unidirezionali della comunicazione finora visti), ma si occupano anche dell'effetto che la reazione del ricevente ha sull'emittente del messaggio, poiché ritengono che i due effetti siano inscindibili. **La comunicazione non è vista come un fenomeno unidirezionale** di cui interessa soltanto l'effetto sul ricevente, un evento lineare inteso come trasmissione di informazioni da un emittente a un destinatario, **ma come un processo interattivo, o circolare nel quale gli interlocutori si influenzano a vicenda continuamente.** Essi evidenziano in tal modo il concetto psicologico di *relazione*. Ogni comunicazione acquista così un preciso senso entro la relazione nella quale si svolge e tende a influenzare la relazione stessa.

Secondo i ricercatori del Mental Research Institute la comunicazione sta alla base del lavoro psicoter-

apeutico, poiché molte delle più comuni malattie psichiche possono essere ricondotte a disturbi della comunicazione. Il comportamento patologico, infatti, non esiste nell'individuo isolato, ma è soltanto una reazione a un tipo di relazione patologica fra gli individui. Rifiutando i procedimenti sperimentali di laboratorio, essi utilizzano i metodi di ricerca sociologica ed etnologica basati sull'osservazione diretta sul campo: analizzano il contesto in cui la comunicazione si svolge, le relazioni cui essa dà luogo, l'ambiente e gli effetti reciproci dei diversi comportamenti. Essi ritengono che solo in questo modo, studiando gli individui all'interno dei *sistemi di relazioni* in cui vivono (famiglia, classe, posto di lavoro, amici), sarà possibile individuare le «patologie» della comunicazione e dimostrare che sono queste a causare interazioni patologiche.

GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

Nel 1967 esce un'opera fondamentale per lo studio e l'interpretazione dei meccanismi interattivi fra le persone: *Pragmatica della comunicazione umana*, scritta da Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin e Don Jackson. Fra le parti più interessanti dell'opera spicca la formulazione degli assiomi della comunicazione. Gli assiomi sono verità di per sé evidenti e indiscutibili, che stanno alla base di ogni dimostrazione. Nel caso della pragmatica comunicazionale si tratta di alcune semplici proprietà della comunicazione che hanno fondamentali implicazioni interpersonali. Vediamoli nello specifico:

Primo assioma. Impossibilità di non comunicare

È impossibile non comunicare.

Il comportamento non ha un suo opposto, non esiste qualcosa che sia un non comportamento. In altre parole, è impossibile non avere un comportamento. E poiché tutto il comportamento umano è comunicativo, si desume che non si può non comunicare. Noi siamo a tutti gli effetti comunicazione, qualsiasi nostro gesto comunica qualcosa di ben preciso, compresa la decisione di non comportarsi in alcun modo (l'apatia, l'inattività, l'indifferenza, il silenzio). Se è impossibile «non comportarsi», e se ogni comportamento è comunicazione, allora si deve per forza concludere che noi comunichiamo sempre qualcosa, anche quando pensiamo di non farlo. Una ragazza che si isola non è una ragazza non comunicativa: sta comunicando, al contrario, la propria timidezza e il proprio disagio, che a loro volta determineranno altri comportamenti nei suoi compagni di classe (la emargineranno, cercheranno di entrare in contatto con lei, la prenderanno in giro ecc.).

Secondo assioma. Metacomunicazione

Ogni comunicazione, ha un aspetto di contenuto e un aspetto di relazione, in modo che il secondo classifica il primo ed è quindi «metacomunicazione».

Ogni messaggio trasmette un'informazione, ha cioè un aspetto di notizia (per l'appunto, il contenuto), e un aspetto di «comando», o di relazione, che riguarda la forma del messaggio, il modo in cui è comunicato. Con l'aspetto di comando definiamo il tipo di relazione che intendiamo istituire con il nostro interlocutore (e implicitamente definiamo anche noi stessi): in questa relazione i dati informativi dell'aspetto di notizia trovano la loro giusta collocazione e possono venire correttamente intesi. Per esempio, una stessa frase può essere pronunciata in molti modi diversi, intendendo significati anche opposti e innescando dunque diverse reazioni. Una signora che dice a suo figlio: «Ieri non mi hai telefonato» può farlo in tono interrogativo, risentito, preoccupato, indifferente, incuriosito, persino minaccioso, e ciò determinerà comportamenti e risposte diverse da parte dell'interlocutore. In ogni situazione comunicativa non si trasmette mai semplicemente un'informazione o un indizio, ma anche istruzioni precise su come trattare quest'informazione, come interpretarla, su quale piano comunicativo, se prenderla sul serio o meno. Si tratta di indicazioni informali che il discorso dà su se stesso: ecco perché si parla di *metacomunicazione*.

La metacomunicazione si attiva attraverso elementi non verbali e impliciti, che definiscono il contesto specifico dell'interazione.

La metacomunicazione, inoltre, è strettamente collegata al problema della consapevolezza del sé e di come viene comunicato agli altri. Ogni scambio comunicativo, infatti, deve innanzitutto mostrare l'atteggiamento relazionale dell'emittente e implica che le persone stabiliscano la relazione che le lega. A un livello superiore, quindi, il tema principale alla base di ogni comunicazione è sempre: «Ecco come mi vedo in relazione a te in questo contesto». La relazione si basa proprio sul come ci poniamo, come comunichiamo, come rappresentiamo noi stessi.

Terzo assioma. Punteggiatura della sequenza

La natura della comunicazione dipende dalla punteggiatura delle sequenze di comunicazione fra i comunicanti.

È la negazione più evidente della teoria di Shannon e Weaver, secondo cui lo scambio comunicativo è unidirezionale: in realtà, la comunicazione è sempre bidirezionale e caratterizzata da continui scambi di turno di parola. Le sequenze d'azione, infatti, devono essere considerate non isolate, ma concatenate. È essenziale stabilire chi agisce e chi reagisce, chi trasferisce informazione e chi la riceve: questo significa *punteggiare* la comunicazione. Può avvenire che gli interlocutori si trovino in disaccordo su come punteggiare le sequenze, anche perché non esiste una punteggiatura

oggettivamente giusta: è uno dei meccanismi tipici del litigio. Una coppia in disaccordo su come gestire l'economia familiare spesso cade nell'avvicendamento ripetitivo di messaggi di questo tipo: «Lui è uno spilorcio e non mi regala mai niente, *quindi* appena ho un po' di soldi vado a comprarmi qualcosa da sola» e «Lei ha le mani bucate e appena ha un po' di soldi li sperpera, *quindi* io cerco di risparmiare e limitare le spese». È la versione dello stesso evento, ma con disaccordi sulla punteggiatura: i due interlocutori non sono d'accordo su quale sia la causa e quale l'effetto.

Il problema della punteggiatura è solo un esempio di un problema più vasto, quello del *feedback* o retroazione. Il feedback è l'effetto di reazione prodotto da un messaggio su chi lo ha emesso, e secondo Watzlawick è un elemento fondamentale della comunicazione. «La scoperta della retroazione», scrive, «ha reso possibile questo nuovo modo di vedere le cose. Una catena in cui l'evento a produce l'evento b, e poi b produce c, e c a sua volta causa d ecc. può sembrare che abbia le proprietà di un sistema lineare deterministico. Ma se d riconduce ad a, il sistema è circolare e funziona in modo completamente diverso». Si giunge infatti all'*omeostasi*, cioè allo stato stazionario. Un sistema omeostatico è un sistema in grado di mantenere un equilibrio stabile autocorreggendo le variazioni accidentali attraverso interazioni fra tutti i suoi sottosistemi: il feedback gioca quindi un ruolo fondamentale nel far raggiungere e mantenere la stabilità di tutte le relazioni interne al sistema. Il feedback è molto usato anche in campo meccanico o ingegneristico: nei sistemi regolati automaticamente, è l'operazione del rinviare all'entrata di un processo un'informazione sull'andamento del processo stesso, per controllarlo ed eventualmente correggerlo. In questo modo, il sistema si autoregola. Per Watzlawick la famiglia e, in genere, i gruppi sociali sono sistemi omeostatici.

Quarto assioma. Comunicazione numerica e analogica

Gli esseri umani comunicano sia con il modulo numerico sia con quello analogico.

La distinzione fra i due canali di comunicazione può essere spiegata con la differenza fra comunicazione verbale (numerica) e non verbale (analogica).

Analogico è uno strumento che mantiene un rapporto di somiglianza e di causalità diretta con il fenomeno che intende rappresentare: si pensi all'orologio a lancette che rappresenta visivamente il movimento in avanti del tempo che scorre. Uno strumento numerico, o digitale, rappresenta invece i suoi oggetti in forma di cifre: continuando l'esempio, l'orologio digitale.

L'uomo può comunicare attraverso la lingua, utilizzando precise regole imposte dalla grammatica, ma anche attraverso la comunicazione non verbale: sguardi, mimica, abbracciamento, abbracci, baci ecc. Il linguaggio numerico presenta una sintassi complessa e molto efficace, poiché è regolata da norme precise, ma è spesso

meno adatto a esprimere emozioni o a definire la relazione che esiste fra due persone. Per questo motivo si dice che manca di una semantica adeguata nel settore della relazione. Il linguaggio analogico, invece, ha la semantica, ma non ha alcuna sintassi adeguata per definire in un modo che non sia ambiguo la natura delle relazioni: non esiste una «grammatica delle emozioni»; non esistono, cioè, norme costanti e codificate in grado di decifrare univocamente i comportamenti umani: non è detto che «ridere» corrisponda sempre a «felicità». Gli uomini sono animali prevalentemente analogici.

Quinto assioma. Interazione simmetrica e complementare

Gli scambi comunicativi sono simmetrici o complementari, a seconda che siano basati sull'uguaglianza o sulla differenza.

Ciò dipende dal grado gerarchico dei soggetti coinvolti. Uno scambio simmetrico si verifica fra interlocutori che sono sullo stesso piano, con ruoli sociali e comunicativi simili (per esempio, due compagni di classe). Uno scambio complementare, invece, si svolge fra persone che non si trovano sullo stesso piano per potere, ruolo comunicativo o autorità sociale (come lo studente e l'insegnante). È importante stabilire di che tipo è la comunicazione. Se un interlocutore in una comunicazione complementare si illude (o illude l'altro) che sia simmetrica, facilmente il rapporto diventerà difficile, scorretto o perfino patologico.

I PARADOSSI

Watzlawick definisce il paradosso come «una contraddizione che deriva da una deduzione corretta da premesse coerenti». Non c'è fraintendimento, né errore di comprensione, né premessa sbagliata, e per questo il paradosso diventa irrisolvibile, come un circolo vizioso. Un paradosso è la contraddizione resa concreta: i Greci li ritenevano paralogismi, cioè questioni «oltre la logica», nel Medioevo divennero *insolubilia*, cioè «problemi insolubili». Oggi li consideriamo antinomie, casi «contro le regole» oppure «oltre l'opinione corrente». I paradossi, secondo Watzlawick, sono di tre tipi:

1. Paradossi logico-matematici. Il primo e più antico è il celebre paradosso di Zenone: Achille più veloce sfida in una gara di velocità la tartaruga, e le accorda un vantaggio di partenza: così facendo, tuttavia, non riuscirà mai a raggiungerla. Quando egli avrà colmato il vantaggio che le ha concesso, infatti, essa avrà percorso un nuovo tratto. E quando Achille avrà percorso quel nuovo tratto essa ne avrà percorso un altro, e così via all'infinito.

2. Paradossi semantici. Il classico esempio è la frase «Io sto mentendo». Se l'affermazione è vera, allora non è vero che sto mentendo; se l'affermazione è falsa, allora sto dicendo la verità: in qualunque modo giriamo

la frase, essa appare contraddittoria e, appunto, paradossale.

3. Paradossi pragmatici. Sono quei messaggi contenenti ingiunzioni che, nell'imporre di fare una cosa, la negano. Il prototipo è la frase «Sii spontaneo». La spontaneità, per definizione, è qualcosa di volontario e personale, qualcosa che parte dall'intimo e che quindi non può essere imposta da altri.

LA TEORIA DEL DOPPIO LEGAME DI BATESON

Come abbiamo visto, la comunicazione è considerata anche alla base delle più diverse manifestazioni della sofferenza psicologica.

Dal punto di vista di una teoria della psicopatologia fondata sulla comunicazione, una delle proposte più interessanti è quella relativa al paradosso pragmatico costituito dalla teoria del doppio legame, enunciata nel 1956 da Gregory Bateson.

Bateson ha descritto per primo gli effetti del paradosso sull'interazione umana, studiando il fenomeno patologico della schizofrenia: egli respinge le teorie secondo cui la schizofrenia sarebbe un disturbo intrapsichico, e si chiede invece da quali esperienze di interazione con gli altri è provocato il comportamento schizofrenico. Questo, secondo Bateson, è causato da forme molto gravi e prolungate di comunicazione disfunzionale che avvengono in contesti comunicativi particolarmente significativi per il benessere psicologico dell'individuo, quale per esempio l'ambiente familiare. Per queste interazioni non convenzionali, egli conia il termine di «doppio legame», che definisce in tre condizioni:

1. due persone sono coinvolte in una relazione intensa, di alto valore per la sopravvivenza fisica o psicologica;
2. fra questi individui viene enunciato un messaggio in modo tale per cui uno dei due:
 - a. asserisce qualcosa;
 - b. asserisce qualcosa sulla propria asserzione;
 - c. smentisce vicendevolmente le due asserzioni fatte.
3. al destinatario del messaggio viene proibito, in modo più o meno evidente, di mostrare consapevolezza della contraddizione del messaggio, o dell'effettiva natura del problema.

Facciamo un esempio. Una madre educa suo figlio dicendogli: «Non dare peso al denaro, i veri valori della vita sono altri» (asserisce qualcosa). Poi, per il suo compleanno, gli dona una banconota di grosso taglio affermando che dovrebbe essere felice di quel bel regalo (asserisce qualcosa sulla propria asserzione e smentisce vicendevolmente le due asserzioni fatte). Se il figlio si dimostra felice per il regalo rivela di dar peso al denaro, quindi disobbedisce all'altra prescrizione, che gli ingiungeva di non considerarlo importante. Se, viceversa, non si dimostra felice, disobbedisce alla

prescrizione che gli ingiungeva di esserlo. Il figlio è preso in un doppio vincolo poiché l'ingiunzione deve essere disobbedita per essere obbedita e viceversa: non si può reagire a essa in modo coerente, poiché non esiste risposta coerente a un paradosso.

Bateson ha fatto di questa condizione la chiave per leggere la schizofrenia, ovvero un collasso psichico di enormi proporzioni. Noi tutti viviamo continuamente esposti a doppi legami, senza per questo diventare schizofrenici. Ma se tale situazione viene reiterata per lungo tempo, sino a divenire abituale, e se ciò avviene in un ambiente chiuso, come all'interno dei sistemi familiari, può condurre alcuni soggetti a uno stato patologico di dilemma in cui non sono più in grado di decidere tra due opposte comunicazioni, e dunque di rispondere. Non solo il messaggio risulta indecifrabile dal punto di vista del significato, ma porta anche a una situazione indecidibile sul piano della relazione. La persona in queste condizioni, infatti, è probabile venga punita o fatta sentire in colpa per essersi resa conto della profonda contraddittorietà della situazione in cui è venuta a trovarsi.

Questo vale soprattutto nell'infanzia, quando il bambino è fortemente legato ai genitori e crede che quanto gli accade sia legge universale. Se la situazione viene reiterata nel tempo, dunque, lo schema paradossale si stabilizza e la relazione può diventare patologica, spiegando alcuni comportamenti schizofrenici.