

La qualità di una comunità quale prodotto della comunicazione interpersonale - Alla base della Nazione

Autore: Sabetta Sergio Benedetto

In: Diritto civile e commerciale

La comunicazione influenza sia le relazioni interpersonali che il benessere psicologico e la salute fisica, sì che la scelta dei messaggi è qualcosa che di per sé risulta inevitabilmente strategica nel raggiungere lo scopo desiderato, essa è anche più ampia del semplice comportamento essendo essenzialmente un processo avente comunque alla fonte un certo grado di intenzionalità e quindi di consapevolezza, sebbene in alcuni casi sembra esservi un automatismo esso è peraltro frutto di apprendimento, il processo comunicativo in quanto tale è un'interazione fra più attori su un insieme di simboli condivisi che va dalla memoria, al presente per estendersi infine al possibile futuro, l'aspetto decisivo è la configurazione dei comportamenti degli attori, questo porta all'analisi delle relazioni fra comunicazione verbale e comportamento non verbale dei singoli attori.

Argyle e Dean riconobbero esservi un insieme di forze di avvicinamento / evitamento che tra loro operano per raggiungere il livello di intimità desiderabile, quale giusto “equilibrio” nella situazione in essere: distanza, sorrisi, contatto visivo, postura, sono tutti elementi che influiscono e manifestano il rapporto che si instaura, in esso la comunicazione nel trasmettere un contenuto, un messaggio, propone e tratta la definizione della relazione che si instaura, si determina la distribuzione nella relazione del controllo comunicativo, ossia le restrizioni che si impongono e le possibili opzioni disponibili per le parti, ma anche la dimensione affiliativa positiva o negativa nei confronti delle controparti, queste due funzioni sono tra loro indipendenti e danno stabilità alle relazioni in termini di distribuzione del potere e manifestazione di affiliazione, altre funzioni se non riferibili specificatamente al contesto possono farsi rientrare nelle prime due.

Il controllo avviene attraverso la strutturazione dei propri discorsi e di come si fa evolvere la conversazione, questo limita le opzioni disponibili per i partecipanti, al contempo necessita l’agire in modo coerente e logico, ossia appropriato, al fine di sviluppare successivamente le implicazioni che il comunicare comporta, il controllo a differenza del potere può essere più o meno reciproco e distribuito asimmetricamente, questo fa sì che le aspettative corrispondano alla distribuzione del controllo, la relazione può essere quindi soddisfacente, difficilmente la negoziazione sulla distribuzione del controllo è esplicita, pertanto il tutto avviene sul piano implicito della meta comunicazione e della manipolazione delle scelte linguistiche, nonché dei comportamenti non verbali, con una variazione nell’impegno a seconda dell’intensità della relazione che si intende instaurare, logicamente nei rapporti con autorità istituzionali vi è in molti casi una bassa possibilità di contrattazione.

L'affiliazione si riferisce all'emozione e può essere positiva o negativa, risultando in rapporto stretto con l'intimità che presuppone una conoscenza di natura personale, i fraintendimenti, le incertezze comunicative o eventuali difficoltà devono considerarsi aspetti normali dell'interazione sociale che possono evolvere verso il negativo di una continua ostilità e antagonismo, come possono risolversi in un rafforzamento dell'amicizia, la gestione ne risulta comunque difficile in quanto raramente viene affrontata nella comunicazione tra le parti, essa richiederebbe tempo, presenta scopi strumentali ed è guidata da precisi aspetti culturali, comportamenti atipici sono interpretati come una volontà di riaprire il processo di negoziazione prima che vi sia una esplicita dichiarazione verbale, a riguardo Knapp ha individuato dieci "stadi di interazione" che vanno dallo sviluppo (inizio, sperimentazione, rafforzamento, integrazione, unione) alle fasi di declino (differenziazione, delimitazione, stasi, evitamento, conclusione).

Nella ricerca dell'individuo di creare delle relazioni, soddisfacendo il bisogno di contatto sociale, vi è l'affiliazione, Hill ritiene che le ragioni per cui si cerca la compagnia di altri si possono trovare nella riduzione dell'incertezza mediante il confronto, nella ricerca di stimoli positivi, nell'ottenere approvazione e attenzione, nel ricevere sostegno a livello emozionale, particolarmente importante è il "confronto sociale" al fine di ridurre in situazioni di ambiguità l'incertezza delle proprie risposte (Festinger), come anche quella di ridurre l'ansia, oltre alla ricerca di informazioni, condizioni che si riferiscono in particolare alle situazioni di stress, vi sono tuttavia situazioni estreme che riducono il desiderio di affiliazione per timore all'opposto di accrescere le proprie paure.

Può esservi un certo conflitto tra la tensione verso i bisogni cognitivi ed il valore emotivo di una somiglianza di atteggiamenti, in special modo nei momenti di forte incertezza e confusione quando la ricerca di informazioni risulta prevalente sulla tensione emotiva della somiglianza, secondo la "legge di attrazione" questa ultima varia direttamente in rapporto alla proporzione di atteggiamenti simili

[$N(\text{atteggiamenti simili} -) / N(\text{atteggiamenti simili} +) + (\text{atteggiamenti diversi})$], su questi viene ad influire l'umore suscitato dall'ambiente sia sociale che fisico, quali calore, rumore ed elettricità atmosferica, che vengono ad intensificare i sentimenti positivi o negativi verso gli altri, dobbiamo considerare che secondo la "teoria dello scambio sociale" il nostro concetto di sé risulta fondamentale nel valutare le osservazioni formulate da terzi in termini o meno di amicizia.

Nell'altruismo o comportamento pro-sociale vi è una forte influenza del modello sociale a cui l'individuo è spettatore (Latanè - Darley), le condizioni che definiscono una risposta come pro sociale sono (secondo Bierhoff), l'intenzione di procurare un favore e la libertà di scelta, comunque il comportamento può non essere disinteressato venendo a raffrontarsi ricompense, nascoste o evidenti, e costi; motivi quali il senso del dovere, l'empatia, la reciprocità, l'innalzamento dell'autostima, i riconoscimenti facilitano le risposte altruiste come lo stress, il pericolo, il tempo, le perdite materiali e la scarsa competenza le ostacolano, in sociologia l'altruismo è visto come la conseguenza della possibilità di una reciprocità oltre che del miglioramento della selezione parentale, anche l'umore, secondo l'approccio individualista, influenza assumendo possibili ruoli informativi che possono essere il suscitare pensieri positivi (modello dell'attivazione dell'umore di Bower - Fogars), o più semplicemente essere un indice di sicurezza di una certa situazione entro cui muoversi, circostanza che incoraggia l'altruismo (modello dell'umore come informazione di Schwarz).

Altro approccio è quello interpersonale, secondo la “teoria dell’interdipendenza” di Kelley e Thibaut le relazioni di scambio che si instaurano tra le persone al fine di ottenere delle ricompense possono indurre a delle trasformazioni pro sociali, questo tuttavia dipende da alcuni fattori quali il ruolo dell’empatia, lo sviluppo del concetto di un sé pro sociale attraverso un riaddestramento e la distinzione tra relazione di scambio e di condivisione, Mills e Clark mettono in relazione queste ultime alle relazioni superficiali nello scambio e alle relazioni profonde nella condivisione, qui viene meno la registrazione ragioneristica dei contributi individuali in una ricerca di equilibrio tra ricompense e costi, prevale quindi l’attenzione ai bisogni dell’altro, vi sono tuttavia dei fattori che inibiscono

l’altruismo sociale i quali possono individuarsi nella diffusione di responsabilità, il timore di una valutazione negativa del proprio operato e infine una incertezza collettiva su come operare.

Sono evidenti i fattori che determinano una qualità della comunità, la quale si riflette sia sulla qualità della vita del singolo ma anche sulla strutturazione della nazione, elementi quali il controllo e l’affiliazione rientrano in tutti i rapporti comunicativi e interpersonali in generale, questo sebbene si tenti la loro sterilizzazione procedurale nei rapporti istituzionali, circostanza che si ritrova anche in quelle istituzionali conflittuali per eccellenza che sono le Corti di giustizia e i Tribunali, dove emergono ritualizzate le parti più profonde dell’essere umano, i suoi istinti atavici in una pretesa ricerca di logica al fine di controllare la parte più violenta dell’animo umano.

Articoli correlati dello stesso autore:

Filosofia della psicologia cognitiva e psicologia cognitiva (prima e seconda parte);

Filosofia cognitiva;

Il cambiamento di atteggiamento nella percezione del comportamento;

Libertà/sicurezza nell' atteggiamento.

<https://www.diritto.it/la-qualita-di-una-comunita-qual-e-prodotto-della-comunicazione-interpersonale-alla-base-della-nazione/>