

Saggiistica Aracne



Vai al contenuto multimediale

Francesco Mattioli

**Conversazioni sociologiche
per tennisti seriali**





Aracne editrice

www.aracneeditrice.it
info@aracneeditrice.it

Copyright © MMXIX
Gioacchino Onorati editore S.r.l. – unipersonale

www.gioacchinoonoratieditore.it
info@gioacchinoonoratieditore.it

via Vittorio Veneto, 20
00020 Canterano (RM)
(06) 45551463

ISBN 978-88-255-2361-4

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: aprile 2019

Indice

- 7 1. *Una partita a tennis*
- 1.1. Come si gioca: condurre il nostro gioco, rispondere al gioco dell'altro, 7 – 1.2. Scegliamo con chi giocare, 12 – 1.3. Che la partita inizi . . . , 17 – 1.4. C'è chi gioca meglio . . . , 21 – 1.5. Giocare è comunicare, 24 – 1.6. Conta anche il campo da gioco, 28 – 1.7. Giocare secondo le regole, 30 – 1.8. Il momento della premiazione, 38 – 1.9. Dalla teoria alla pratica. Le relazioni sociali nel XXI secolo, 39.
- 53 2. *Ma che cosa è veramente la società?*
- 2.1. La società non è una struttura sociale. E allora, che diamine è?, 53 – 2.2. La società come "sistema", 57 – 2.3. La strana somiglianza tra un fiore, un sasso e la società. . . , 63 – 2.4. Ma dove sta questa società?, 68 – 2.5. I tre ponti tra noi e la società, 70 – 2.6. Un gigantesco tennis club?, 78.
- 83 3. *Sociologia e scienza, un rapporto a geometria variabile. . .*
- 3.1. Una domanda preliminare si impone: chi sono i sociologi?, 83 – 3.2. C'è scienza e scienza, eppure . . . , 88 – 3.3. Un esempio, tanto per capire come agiscono (dovrebbero agire) i sociologi, 92 – 3.4. Tanti strumenti, scegliamone di nuovi . . . , 100.
- 105 4. *L'indagine sociologica al tempo dei nuovi media*
- 4.1. L'analisi delle reti sociali: anche una chat tra amici potrebbe rivelarsi utile . . . , 105 – 4.2. Le reti sociali: qualche considerazione per il nostro tennis quotidiano, 113 – 4.3. Immagini di una partita a tennis, immagini della società, 116 – 4.4. Olismo visivo e olismo visuale. Cioè?, 126.
- 133 *Conclusioni: riflettendo nel dopopartita*
- 139 *Per saperne di più*

I. Una partita a tennis



1.1. Come si gioca: condurre il nostro gioco, rispondere al gioco dell'altro

Avete mai giocato a tennis? Beh, se non avete giocato a tennis magari avrete fatto qualche scambio a ping pong, oppure — che so — avrete seguito una partita di tennis in tivvù. . . o qualcuno a cui tenete vi avrà “costretto” ad accompagnarlo fino al bordo di un campo da tennis o di un tavolo da ping pong. . . e non barate: avete giocato a tennis su Nintendo, magari proprio con Super Mario. . .

Comunque, nel caso in cui foste completamente a digiuno di tennis o di ping pong, sia l'uno (giocato su un campo in terra battuta, cemento o erba) che l'altro (giocato su un apposito tavolo, il ping pong si chiama anche tennis da tavolo. . .) consistono nel rimandare con una racchetta la palla al di là di una rete, cercando di non farla prendere all'avversario. Nel gioco, quindi, quando si colpisce la palla

si perseguono due obiettivi: da un lato, cercare di forzare il colpo per fare il punto, dall'altra tentare di rispondere al colpo dell'avversario.

In certi momenti, insomma, si comanderà il gioco, in altri ci si dovrà adattare di più al gioco dell'altro, ma sempre con l'intento di vincere o di centrare comunque il proprio obiettivo (che potrebbe anche essere solo quello di divertirsi, o di fare bella figura giocando bene).

Allora, parlando di società — perché alla fine è di questo che vorrei discutere con voi — mi chiederete: ma che c'entra il tennis, o il ping pong, con una descrizione della società?

Buona domanda, tanto per iniziare la nostra conversazione.

La società è composta da individui, su questo possiamo convenire... e molti di questi individui "interagiscono" fra loro. Inter-agiscono: nel senso che le loro azioni si intrecciano, si sovrappongono, provocano reazioni, risposte, scambi.

La società è quindi un gigantesco contenitore di queste "inter-azioni", che avvengono nei luoghi di lavoro, in famiglia, a scuola, nel vicinato, nelle associazioni, per la strada: sia faccia a faccia, sia indirettamente sui social, al telefono, in chat e in videochat, o per posta (mail, per lo più, anche se qualche nostalgico si ostina ad inviare lettere con il francobollo...).

Alcune di queste relazioni "sociali" sono "focalizzate", cioè sono approfondite: quelle tra amanti, tra amici, tra familiari, tra colleghi di lavoro, in cui gli individui appaiono fortemente coinvolti sul piano emozionale oppure su quello pratico, o su tutti e due contemporaneamente.

In questi casi si mettono in atto delle azioni che sono focalizzate nel senso che sono personalizzate, "mirate" sulle caratteristiche dell'altro, sono fatte in modo che l'altro le comprenda, le apprezzi, le condivida.

Pensate alla condizione di estasi, cara ai poeti romantici, in cui due innamorati si scambiano effusioni e dolci parole. Ogni azione è compiuta per compiacere sé stessi e il partner contemporaneamente e questo risulta facile perché ciascuno dei due sa cosa l'altro si aspetta, a quali vette emotive ed erotiche si può giungere assieme, ma anche quali sentimenti spirituali si possono condividere, fino a sentirli come speciali e irripetibili. Dalla crescita di sentimenti reciproci nascono l'intimità, il senso di complicità, gli ideali e i progetti comuni, le speciali attenzioni verso i bisogni del partner, la gioia di dare e di ricevere piacere, insomma una "intesa".

Ma qualcosa di simile avviene anche quando si lavora assieme; si disegna un obiettivo comune, si cercano le soluzioni più adatte e adeguate per raggiungerlo, discutendo, sostenendosi a vicenda, mettendo in comune idee, abilità, speranze ed entusiasmi e si gode assieme il conseguimento di quella meta condivisa: che si tratti della realizzazione di un progetto aziendale, di far partire assieme una start up, di preparare un viaggio in comitiva, ma anche di fare shopping con un'amica, o di organizzare una partita di calcetto tra amici del bar dello sport.

Il grado di approfondimento ovviamente può essere diverso; diverso per le circostanze, ma anche per l'importanza che il singolo individuo attribuisce a quella relazione. Le inter-azioni fra coniugi non sono comparabili, per intensità emotiva e sentimentale, con quelle tra amici o tra colleghi; due viaggiatori che si ritrovano accanto durante un lungo spostamento in aereo discorrono amabilmente su come va il mondo, ma non partecipano allo scambio di idee con la stessa scioltezza e il cameratismo con cui lo farebbero se fossero amici di vecchia data. Il rapporto tra docente e studente o tra medico e paziente è vissuto in modo molto diverso dall'uno e dall'altro: inevitabilmente i primi si trovano di fronte uno dei tanti loro interlocutori e per quanto possano personalizzare tale rapporto il loro mestiere li induce ad essere coinvolti solo fino ad un certo punto; mentre per i secondi ne può andare di mezzo una fase magari delicata della propria vita.

Ma ci sono anche le interazioni "non focalizzate", cioè superficiali, non approfondite, accidentali, del tutto momentanee. Di questo genere sono per esempio quelle con il giornalista, con il barista, con un passante a cui si chiede l'ora o con l'automobilista che inceneriamo con lo sguardo se non ci dà rapidamente il passo sulle strisce pedonali. Qui l'azione inizia e termina in tempi brevi, non prevede un particolare coinvolgimento emotivo e non si applicano comportamenti personalizzati, anzi ci si attiene a schemi molto standardizzati buoni per qualsiasi interlocutore. "Scusi sa dirmi l'ora" vale sia che ci troviamo di fronte una signora azzimata, un tranquillo pensionato, una effervescente ragazza o un prestante giovanotto. Far precedere la domanda con un "Ehi nonnetto" o "A fata..." (come dicono a Roma) sarebbe provocatorio, si tratterebbe di una sorta di intrusione nella privacy dell'altro, una segnale di intimità che può essere adottato con un conoscente ma non con un estraneo. Certo, c'è chi ci prova, come quelli che danno subito del tu per giovanilismo, perché vogliono

farsi vedere aperti e premurosi, perché siamo tutti membri dello stesso villaggio vacanze o perché vogliono rifilarti una vendita porta a porta. Ma in generale il rapporto tra estranei segue meccanismi — regole e rituali — diversi da quelli focalizzati.

Ora però impariamo subito una cosa assieme. Nella realtà sociale non esistono situazioni che si autoescludono, o tutto bianco o tutto nero. È una nozione, questa, che ci servirà moltissimo, anche in seguito. Sottolineatela e mettetela in bella mostra nello scaffale della vostra memoria.

Lo ripeto: nella società non c'è nulla che sia tutto bianco o tutto nero. Mi spiace per quelli che abbracciano un'ideale, un credo, un mito e vi si affidano dogmaticamente senza remore di sorta, ma nel mondo abitato dagli esseri umani tutto è mescolato, ibrido, interdependente, meticciano, niente ha valore "assoluto". Non ci crederete, ma vale tanto per il politicamente corretto che per le verità scientifiche. . . avete letto bene: persino per le verità scientifiche, quelle che qualcuno di voi sarà abituato a considerare "oggettive". Ma di scienza parleremo più oltre. . .

Così, se dovessi dire di quale colore è la sociologia, o meglio la società, mi verrebbe da dire che, non essendo né tutta di colore bianco, né tutta di colore nero, sarà una via di mezzo, cioè di colore grigio.

In questi termini l'ho messa spesso nelle mie lezioni e gli studenti, associando d'istinto al colore grigio la mediocrità, inizialmente ci sono rimasti male. Mi ricorderò sempre quella studentessa al primo banco che aveva cominciato ad ascoltare le mie parole con grande entusiasmo, ché le brillavano gli occhi, incupire improvvisamente lo sguardo e commentare a voce alta con una smorfia di delusione, anzi quasi scandalizzata: «Ma come, professore. . . grigio. . .».

Chissà che qualcuno, pensando alle uscite "rivoluzionarie" di certi sociologi fra gli anni sessanta e gli anni ottanta del '900, non si sia immaginato che la società e la sociologia fossero di colore rosso. . .

Mah, lasciamo da parte le battute. . .

Ebbene sì, la realtà sociale è grigia: proprio perché è una commistione di elementi diversi che inter-agiscono tra loro, impedendo che l'uno prenda del tutto il sopravvento sull'altro. Mai vincerà del tutto il bianco, mai del tutto il nero, così ci potrà essere una realtà che sembra quasi dare sul bianco ma non del tutto e viceversa, e nella maggior parte dei casi la compresenza di fattori apparentemente differenti e divergenti se non addirittura opposti si noterà sempre.

Torniamo alla nostra partita, cioè alle relazioni sociali; alla luce di quanto si è appena detto, si può rimarcare che la differenza tra inter-azioni focalizzate e inter-azioni non focalizzate è meno evidente, meno dirimente di quanti si creda.

Pensiamo al giornalaio. Se noi continuiamo ogni giorno ad acquistare il quotidiano sempre nella stessa edicola, alla fine ci sarà un reciproco riconoscimento tra lui e me, giungeremo a scambiarci qualche battuta sul tempo, sulle feste in arrivo, magari si entrerà in confidenza su qualcosa, si scopriranno interessi comuni, si potrà arrivare ad una amicizia, certo non di quelle che conducono a farsi una pizza assieme o a scambiarsi visite familiari, ma nella specifica circostanza la relazione potrà acquistare molti dei caratteri di quella amicale.

E che dire del barista, al quale l'avventore fedele dopo un po' chiederà "il solito"? In un bar vicino all'università, prima della lezione, dopo quattro o cinque volte che avevo ripetuto sempre la stessa richiesta il titolare anticipava la mia ordinazione con un «cappuccino deca e cornetto integrale, per il professore...», rivolto alle ragazze al bancone. D'altronde è un classico della cinematografia la scena in cui il protagonista riversa sul barista tutte le più amare considerazioni sul mondo, che si tratti di delusioni amorose, di argomenti di sport o di problemi di lavoro. E quello, come minimo, finge di essere comprensivo...

Potrei continuare con gli esempi. Un meccanismo simile può accadere al mare con i vicini di ombrellone, con i quali nei giorni di vacanza si può approfondire la conoscenza, fino a scambiarsi i numeri di telefono, anche se si vive a cinquecento chilometri di distanza, ripromettendosi di sentirsi spesso, magari su WhatsApp, e possibilmente di rivedersi l'anno prossimo. Poi magari finisce tutto lì...

Quanti rapporti amorosi sono nati da un incontro casuale? Quante amicizie con il compagno di banco appena conosciuto a scuola? Quante con i colleghi al primo impiego? Quante con il vicino di casa, a cui affidare l'innaffio delle piante del balcone se si va via una settimana, e se abiti negli Stati Uniti forse ti toccano anche la torta di mele o i biscotti al sesamo?

Ma facciamo anche qualche esempio inverso. Pensate a quei coniugi che si lasciano perché il loro rapporto è diventato una routine, che si comportano quasi come estranei, ripetendosi sempre le stesse cose o, peggio, scambiandosi insulti sempre più frequenti durante i

sempre più frequenti alterchi. Oppure si possono immaginare due colleghi di lavoro che all'inizio avviano con grande entusiasmo un progetto comune, ma in seguito a forza di condividere la solita routine quotidiana si scambiano battute e dialogano fra loro quasi in automatico, magari distratti da altre idee e da altri programmi personali. Eh già, perché le relazioni sociali fra due persone, nel tempo, possono cambiare natura, intensità, obiettivi, insomma arricchirsi, trasformarsi ma anche ridimensionarsi e, se non vengono alimentate, anche estinguersi. Ci sarà un motivo perché spesso gli studiosi di relazioni sociali parlano di "dinamiche sociali", cioè di processi, di meccanismi relazionali che non si riproducono sempre allo stesso modo, magari modificandosi pur soltanto in qualche dettaglio...

Insomma, le relazioni tra le persone si collocano su un continuum, con ad un estremo qualcosa di simile all'incontro casuale e fugace sul marciapiedi (mi scosto io, ti scosti tu?) e all'altro la frequentazione continua, dettata da un sentimento intenso, come quella di un madre per il suo bambino. Con in mezzo, mille modi diversi di inter-agire, di più, di meno, per questo o per quel motivo, con maggiore o minore coinvolgimento personale, con maggiore passione o maggiore razionalità.

Allora, il nostro campo da gioco sarà pure grigio, ma è tutt'altro che mediocre!

1.2. Scegliamo con chi giocare

Torniamo alla partita di tennis. C'è chi la gioca meglio, chi peggio, chi con maggiore impegno, chi con una certa superficialità. Perché si gioca a tennis? In genere, per amore di quello sport, per tenersi in forma, per passare un'ora all'aria aperta, persino per abitudine, ma molto spesso anche per vincere, magari perché si sta partecipando ad una gara, addirittura ad un torneo professionistico, oppure soltanto per una sfida a chi paga la pizza.

D'altronde nel gioco è insita la necessità di battersi per vincere, perché se hai deciso di giocare a tennis, come quando decidi di giocare a carte, le regole e lo stesso svolgimento del gioco ti conducono ad impegnarti a far bene, a tentare di superare l'avversario. Così, nel tennis o nel ping pong quando giochi la palla tenti comunque di fare il punto o di evitare che lo faccia l'avversario, e questo accade addirittura fuori gara, nel palleggio di allenamento, perché "rispondere" e

“rispondere bene” è parte integrante dello svolgimento del gioco, in ogni sua fase.

A questo punto, stabilito perché si gioca a tennis, appare inevitabile trasferirsi nel sociale e formulare la domanda: perché si inter-agisce con gli altri? Perché si stabiliscono relazioni, anche del tutto passeggiere e superficiali?

Si è scritto che l'essere umano è un animale “sociale”, cioè portato a stabilire rapporti con i suoi simili, e a passare del tempo assieme a loro. Lo hanno detto pensatori di grande levatura: Aristotele, ad esempio, uno dei maggiori filosofi del mondo greco classico, che ne scrisse nella sua opera intitolata *Politica* nel V secolo prima di Cristo; ma anche il filosofo romano Lucio Anneo Seneca, che ne parlò al tempo dell'imperatore Nerone, argomentando che le persone non possono stare da sole; o Jean Jaques Rousseau, che nel '700 dedicò una sua opera al *contratto sociale*, al patto che gli uomini stabiliscono fra loro per costruire una società che organizzzi e razionalizzi al meglio i loro rapporti, di qualsiasi natura essi siano, perché ne va di mezzo la possibilità di convivere.

Evidentemente gli esseri umani hanno “bisogno” di stabilire rapporti con altri simili. Perché?

Animali “sociali” per certi versi sono anche le formiche, le api, che vivono in ampie tribù, ma anche gli elefanti, le zebre, i lupi o i leoni, che vivono in gruppo, o meglio in branco. Formiche e api hanno bisogno di formare delle colonie per costruire il nido, immagazzinare semi le une, polline le altre; gli elefanti si uniscono in branco per difendersi dai carnivori mentre lupi e leoni formano il branco per la ragione opposta, per aiutarsi a cacciare le loro prede. Anche gli uomini primitivi, che cacciavano i mammoth o i cervi megaceri, si aiutavano fra loro per farne cibo e pellame, da suddividere poi tra i membri del proprio gruppo, o della propria tribù. Analogamente, se il gruppo era minacciato dall'esterno, da una comunità rivale, i guerrieri si riunivano e si aiutavano l'un l'altro per opporsi al pericolo.

Stiamo arrivando rapidamente ad un prima risposta alla domanda che ci siano posti: perché le persone interagiscono fra loro.

Perché io e il giornalista interagiamo? Perché con il barista? Perché con un amico? E con un collega? Per non parlare del coniuge, del partner, dei figli... interagiamo persino con gli sconosciuti, seppur per un tempo brevissimo.

Vediamo: vado dal giornalista, perché ho *bisogno* di acquistare il giornale; lui interagisce con me, perché ha *bisogno* di vendere

giornali. Lo stesso vale per i rapporti tra barista e cliente. Interagisco con un amico perché ho *bisogno* di condividere esperienze comuni, stessi punti di vista, stessi interessi, e magari per ricevere un aiuto, o darlo, quando è necessario. Interagisco con un collega perché per far avanzare il lavoro ho *bisogno* che anche lui ne segua la parte di sua competenza e lo stesso vale per lui nei miei confronti. Interagisco con il partner perché ho *bisogno* di manifestargli il mio amore, per ricevere espressioni dei suoi sentimenti e del suo affetto, e lo stesso può valere per un genitore nei confronti dei figli.

Notate quante volte ho scritto la parola “bisogno”? Dunque noi interagiamo con alcune persone perché abbiamo “bisogno” di loro, perché possono soddisfare le nostre richieste, rispondere alle nostre aspettative, offrirci ciò che ci serve.

Le persone interagiscono fra loro per raggiungere uno scopo personale, perché l'altro è uno strumento mediante il quale noi possiamo soddisfare un bisogno. Le persone intorno a noi sono dunque dei potenziali strumenti per raggiungere i nostri obiettivi. . .

Se leggesse queste righe il mio vecchio padre spirituale, mi scaglierebbe contro un anatema: «Che razza di discorsi, dove va a finire l'amore per gli altri, senza condizioni, di cui ti insegnavo fin da bambino!». Per non parlare di tutte le persone di buona volontà che si impegnano a stabilire rapporti di amore, di collaborazione, di rispetto. . . mi vedrebbero come un cinico strumentalizzatore di anime e di sentimenti altrui. . .

In effetti, quando a lezione arrivo a questo punto, quando spiego che si interagisce *sempre* per soddisfare un *bisogno*, molti giovani studenti sgranano gli occhi, scuotono la testa, restano basiti e persino i più disincantati alzano le sopracciglia in un gesto di evidente perplessità.

È la seconda volta che li sorprendo e li scandalizzo. Spero che non avvenga anche con voi. . .

«Non posso credere che le persone siano tutte dei cinici calcolatori che sfruttano gli altri per soddisfare le proprie necessità; c'è anche l'amore: spontaneo, disinteressato, fra due amanti, tra genitori e figli, tra amici, nel dare aiuto ai poveri. . . dove ci sono sentimenti, non calcoli» asserì senza mezzi termini una volta uno studente, visibilmente emozionato — e indignato — commentando a voce alta le mie parole.

«Ha ragione» risposi annuendo «ha proprio ragione. . . ». Lui rimase sconcertato dalla mia arrendevolezza, che contrastava con l'asserti-

vità con cui mi ero espresso un minuto prima; al giovane romantico venne il dubbio che lo stessi prendendo in giro, mentre la platea seguiva con il fiato sospeso questo scambio di idee.

«Si ricorda quella canzone di Pino Daniele» continuai «che dice *Ho bisogno di te, ho bisogno di te, ho un maledetto bisogno di te, per riempire il mio cuore* e quella di Vasco, che dice la stessa cosa...? E c'è una poesia di Pablo Neruda in cui il poeta dice all'amata *Per lo più vorrei parlarti nei baci. Così riuscirei a spiegarti il mio bisogno di te*».

Dunque, allo studente — e a tutto l'uditorio — spiegai che c'è bisogno e bisogno, che c'è motivo e motivo, ma in ogni caso noi siamo spinti verso l'altro dalla necessità, o dal desiderio, di ottenere qualcosa. Un giornale? Un caffè? Una informazione? Un aiuto? Un bacio?

Ecco perché moduliamo diversamente il nostro comportamento e perché siamo più profondi e coinvolti in un rapporto d'amore e molto più sbrigativi e superficiali con il conoscente dell'ultim'ora; ecco perché facciamo conto sui sentimenti in certi casi mentre in altri mettiamo in moto la ragione, e perché talvolta siamo più spontanei e altre volte più formali.

Nel descrivere perché noi interagiamo, dobbiamo quindi renderci conto che, di fronte ad una massa di persone che possono essere potenziali nostri interlocutori, noi compiamo delle selezioni mirate. Noi *scegliamo*: e scegliamo sulla base dell'interesse che alcune persone destano in noi, perché evidentemente possiedono ciò di cui abbiamo bisogno e possono soddisfare le nostre esigenze.

Insomma noi proviamo una sorta di "attrazione" per alcune persone piuttosto che per altre.

Ho usato un termine, attrazione, che può generare qualche equivoco.

Qui il termine attrazione lo uso in modo neutro, non nel significato che comunemente si attribuisce ad esso, che ha a che vedere con desideri passionali, emotivi, erotici o spirituali che siano. Nel linguaggio comune si può essere attratti da un sex symbol, da una persona bella, fascinosa, interessante, da un personaggio carismatico; inoltre possiamo usare il termine attrazione anche nel caso di una persona che, per il suo comportamento strano, inusuale desta la nostra attenzione. Ma nel linguaggio psico-sociologico l'attrazione è definita semplicemente come quella forza che ci spinge ad interessare una relazione, di qualunque natura, con una determinata persona.

Quindi, a seconda delle circostanze noi possiamo essere attratti dal giornalista, dal barista, e loro dal cliente, come anche possiamo

essere attratti dal vicino di casa, dall'estraneo che è in grado di dirci l'ora esatta, dal vigile urbano a cui chiedere una indicazione toponomastica, dall'impiegato delle poste o dal venditore di hot dog, come anche da un amico, un collega e, ovviamente, da un amante.

Anche questa precisazione mette spesso a disagio gli studenti, che devono sforzarsi di concettualizzare il termine attrazione in modo diverso da come lo adottano nel loro immaginario personale. Nei banchi si scambiano battute, risatine, si danno di gomito oppure fissano perplessi lo sguardo nel vuoto cercando di ricapitolare la questione.

Torniamo al nostro discorso. Noi decidiamo di interagire con la persona X perché questa è in grado di soddisfare un nostro bisogno; in tal caso essa diventa per noi "attraente" e la selezioniamo dalla massa degli individui che sono intorno a noi.

Nella letteratura scientifica si distinguono poi varie motivazioni dell'attrazione. Oltre a quella estetica (la bellezza ovviamente attrae, di trattati sui canoni della bellezza se ne sono scritti a iosa negli ultimi tremila anni, modificandone continuamente i criteri), funziona quella intellettuale (si è attratti da chi può darci conoscenza) e in tal caso spesso si descrive il "fascino" che promana dalla personalità di uno carismatico affabulatore. Ma altrettanto importante è l'attrazione di natura pragmatica, quando proviamo attrazione per chi è in grado di dare risposte alle nostre esigenze materiali, anche alle più banali, ad esempio se abbiamo fame diventa particolarmente attraente... il pizzaiolo. In altri casi si sottolinea l'importanza della somiglianza, della differenza, della vicinanza e della lontananza. Eh già, principi opposti certo ma che funzionano comunque da attivatori dell'attrazione. Si è attratti dalle persone che ci assomigliano perché pensiamo di poter andare sul sicuro nell'intrecciare una relazione con loro, in quanto saranno più comprensibili e accettabili le nostre azioni e più prevedibili le loro risposte; su questo criterio si basa in genere l'amicizia, che prevede modi di vedere, gusti e interessi simili. Ma in altri casi è la persona diversa da noi che ci interessa, perché eccita la nostra curiosità, ci dà nuovi stimoli, nuove prospettive, e offre risposte a bisogni che altrimenti non sapremmo soddisfare. Le informazioni che ci danno i nostri genitori in casa, ad esempio, devono essere integrate da quelle, specializzate, che possiamo ottenere da estranei come un professore o un istruttore, che possiedono conoscenze differenti da quelle che maturiamo nella nostra routine familiare. Spesso è lo straniero ad essere visto con interesse, che sia pittoresco

nei suoi costumi e nelle sue abitudini o da imitare per quei pregi che la nostra società di appartenenza non ci ha ancora permesso di sviluppare. Si è attratti dalle persone vicine, perché siamo in grado di verificare immediatamente se hanno i requisiti per rispondere alle nostre esigenze; ma allo stesso tempo siamo attratti da quella lontane, magari per un senso di mancanza, di nostalgia. Ulisse sentiva forte il senso del *nostos*, della mancanza della moglie Penelope, quando era impegnato nelle avventure che lo tenevano lontano da casa. Tuttavia pare che una volta giunto dalla sua amata, a Itaca, dopo aver sopito la nostalgia, sia rimasto ben poco in casa, spinto alla ricerca di nuove esperienze. . .

Ma siamo ancora all'inizio.

1.3. Che la partita inizi. . .

Ora vediamo come si svolge la partita. Cioè, proviamo ad immaginare due persone che interagiscono fra loro, e scegliamo la situazione più semplice, quella dell'incontro casuale, così come lo ha descritto Erving Goffman, un sociologo americano che ha dato un contributo fondamentale allo studio dei processi di interazione, tra l'altro in un libro intitolato proprio *Encounters*.

Immaginiamo due persone che si incontrano a un party. Si mettono a chiacchierare insieme, davanti al banco delle tartine e con il classico bicchiere di prosecco in mano. Si conoscono appena, ma in circostanze del genere si diventa socievoli. Parlano di lavoro, di hobbies, di sport, magari anche di famiglia. Quale è l'obiettivo sotteso all'incontro?

Erving Goffman ha fatto osservare che in una relazione ciascuno cerca di fare bella figura. Lo fa per rassicurare la propria autostima, per far vedere all'altro, ma anche a sé stesso, che conta. Dunque, mentre si scambiano sorrisi e battute quei due con il bicchiere in mano stanno consciamente o meno intraprendendo una complessa strategia: esaltano sé stessi, si mettono in buona luce, mentre celano e omettono accuratamente ogni segno di debolezza, ogni possibile difetto, a meno che non si tratti di difetti esibiti in modo civettuolo proprio per dimostrarsi più umani o, addirittura, per farsi ancor più benvolere dall'altro. Magari se sono di sesso diverso mimano anche dei comportamenti più o meno velati del corteggiamento, a volte soltanto per gioco e in modo del tutto superficiale, spontaneo

e innocente, ma questo rende ancor più articolato il ventaglio delle azioni strategiche che si possono scambiare.

Così, con un complesso gioco di azioni e reazioni, quei due “giocano a tennis”, intenti a dare un bel tocco alla palla, cioè una buona immagine di sé, e a non farsi mettere in difficoltà dai colpi, cioè dall'intraprendente personalità, dell'altro. E siamo di fronte ad una situazione tutto sommato futile.

Adesso esaminiamo invece un'altra circostanza più focalizzata e più “seria”: un colloquio di lavoro. Anche qui, l'esaminatore e il candidato giocano le loro schermaglie: l'esaminatore mostra distacco, esibisce serietà e severità, non si dimostra ansioso e immediatamente disponibile, sia per difendere il prestigio dell'azienda, sia per godere della sua posizione di potere, sia per non dare immediatamente speranze al candidato, prima di aver verificato le sue doti. Dall'altra parte, è ancor più facile immaginare la condotta del candidato, istruito e formato da tempo a dare il meglio di sé durante il colloquio, a sorridere, spiegare, esaltare sé stesso, senza esagerare ma allo stesso tempo senza dare segni di debolezza, se non quelli che potrebbero toccare la sensibilità umana del suo interlocutore. Un vero e proprio teatrino con l'obiettivo di convincere l'esaminatore della bontà dei suoi requisiti professionali e personali per farsi assumere in azienda. Insomma, anche qui ritroviamo una partita a tennis in cui l'esaminatore sembra condurre il gioco, ma il candidato può da un lato rispondere e dall'altro tentare di prendere in mano la situazione con colpi ben assestati nella direzione da lui auspicata.

Gli esempi potrebbero non finire mai; l'importante è rendersi conto che in ogni relazione interpersonale ambedue i soggetti tentano da un lato di adattarsi alle esigenze altrui e dall'altro a far valere le proprie; se la relazione vale la pena per entrambi, essi si aiuteranno a vicenda a mantenere vivo lo scambio, minimizzando i punti di attrito e lavorando sodo su quelli che invece contribuiscono ad armonizzare le loro personali esigenze.

Scambio; ecco, abbiamo la parola giusta per comprendere cosa sta accadendo in una inter-azione. La relazione interpersonale è uno scambio, un passarsi continuamente la palla, costruttivamente, per raggiungere ciascuno i propri obiettivi; facile pensarlo per un rapporto sentimentale o affettivo, ma altrettanto comprensibile appare quello che si costruisce tra due individui che devono raggiungere obiettivi materiali complementari. Certo, nulla vieta che la relazione si interrompa: perché uno dei due soggetti non è soddisfatto, ma

anche perché l'obiettivo è raggiunto (dopo l'acquisto del giornale, giornalista e cliente si salutano e ognuno va per la sua strada). Certe relazioni inoltre continuano anche se i due interlocutori sono in conflitto fra loro: in tal caso, ciascuno tenta di soddisfare la voglia di dire la sua, di avere l'ultima parola, di imporre il proprio punto di vista. Cioè il proprio gioco, per vincere la partita, l'incontro.

Già, accenniamo al conflitto. Anch'esso è una forma di relazione. Certo, non costruttiva per la collaborazione reciproca, ma importante per la difesa degli interessi, dei punti di vista personali dei due antagonisti. Nel conflitto lo scambio dei colpi è violento, sembra voler giungere ad una rapida conclusione della partita a vantaggio dell'uno o dell'altro. Può durare il tempo di uno scambio di battute acide, specie tra estranei, ma può continuare anche a lungo, tra recriminazioni, accuse reciproche, aggressioni verbali e persino fisiche.

Anche in questi casi ci troviamo di fronte a situazioni molto variegate. Ci sono conflitti passeggeri, spesso costruttivi per il chiarimento e il rafforzamento del rapporto tra amanti, genitori e figli, amici, colleghi. Si parte da divergenze di vedute per ricomporle in qualche modo, magari ci sarà un vincitore e un vinto, ma alla fine tutti converranno sulla necessità di andare oltre, salvaguardando il rapporto. Tutto sommato si tratta di normali schermaglie che sorgono tra persone che hanno interesse a cooperare fra loro a livello sentimentale, pragmatico o in ambedue i casi, ma che allo stesso tempo devono proteggere il proprio io, la propria personalità e le proprie convinzioni. Alla fine, si giunge ad un accordo, ad un compromesso, magari ad una vittoria di misura, ma quel che importa è che il rapporto sia conservato, e spesso persino migliorato. D'altra parte, più la relazione è profonda più il coinvolgimento delle persone aumenta e quindi anche la necessità di impegnare sé stessi in un gioco che vale veramente la candela. Altro che incontro tra estranei, con il bicchiere di prosecco in mano, ad inscenare un teatrino passeggero. Nelle relazioni profonde ci si mette l'anima, spesso si getta la maschera, in gioco c'è ben altra posta: un progetto comune, una ridda di sentimenti, un processo educativo.

Certo, in altri casi il conflitto "uccide" la relazione; accade quando da essa i soggetti, o almeno uno di essi, non ritengono di poter più trarre conforto e soddisfazione, quando i costi superano i benefici.

Come avrete capito, l'aspetto fondamentale di una relazione tra persone è che i due soggetti si influenzano a vicenda, quanto meno

perché ciascuno cerca di organizzare la propria condotta in rapporto con le caratteristiche dell'altro. Se non c'è alcuna possibilità di modificare il proprio e l'altrui comportamento, diventa difficile portare avanti la relazione in modo apprezzabile per ambedue. Tutti noi ci siamo allontanati da persone che erano insopportabili per la loro inflessibilità, per l'incapacità di "adattarsi" con noi ad una relazione soddisfacente per ambedue, che si trattasse di soggetti prepotenti, autoritari o egoisti.

Proprio questo richiamarsi alla difficoltà di intrattenere certi rapporti, quando si rivelino spiacevoli, ci pone di fronte ad un'altra questione. Finora abbiamo parlato di relazioni — di incontri di tennis — in cui i soggetti intervengono volontariamente, spontaneamente e possono cercare di manovrare la situazione secondo i propri desideri, compresa la possibilità di fare un passo indietro e di interrompere il rapporto.

Ma cosa accade se due soggetti sono "obbligati" ad interagire? Questo avviene in genere nelle organizzazioni formali, dove esiste un procedimento standardizzato, razionalizzato da regolamenti, procedure, meccanismi che prescindono dalla personalità dei singoli individui e si indirizzano a soluzioni definite a priori, a tavolino come suol dirsi. Ad esempio, sul luogo di lavoro, a scuola, all'università o nei rapporti con la pubblica amministrazione.

Particolare attenzione in questo caso occorre attribuire ai rapporti gerarchici, dove c'è un soggetto che dà un ordine e un altro che obbedisce ed esegue.

Nel rapporto gerarchico i due soggetti partecipano ad un rapporto interpersonale: ma inter-agiscono? Abbiamo convenuto che interazione significa reciproca influenza, possibilità — come si è visto — di personalizzare il gioco, l'andamento della partita di tennis. Ma nel caso di un ordine, in cui A dice a B cosa fare e B deve eseguire? Sembrerebbe riprodursi una sorta di causa-effetto: io ordino e di conseguenza tu ti comporti in un certo modo. Nel rapporto causa-effetto, è la causa a far muovere l'effetto: vedo una mela sull'albero, taglio il picciolo e per la legge di gravità la mela cade in terra (o fra le mie mani). Senza di me, quella sarebbe rimasta sull'albero. Analogamente, spingo il bottone dell'avviamento e si accende il motore, accelero e l'automobile si muove; altrimenti sta lì ferma, al parcheggio. Allo stesso modo, solo se il comandante impartisce un ordine al soldato, costui esegue, altrimenti non sceglie di agire da solo, e se il caporeparto indica all'operaio di eseguire una certa