

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

CORSO DI LAUREA IN COMUNICAZIONE

Il ruolo delle emozioni nelle interazioni conflittuali.

Analisi dell'intervista di Dikele a Fedez

Relatore:

Ch.mo Prof. Bruno Mastroianni

Laureando:

Emma Bellinello

Matricola n. 1224684

ANNO ACCADEMICO 2022-2023

Indice

Introduzione	4
1. Le emozioni	6
1.1 <i>Approcci teorici alle emozioni</i>	8
1.2 <i>L'evoluzione del cervello</i>	13
1.3 <i>L'intelligenza emotiva</i>	16
1.4 <i>Intelligenza emotiva e QI</i>	18
2. Le emozioni nelle interazioni	22
2.1 <i>Comunicare</i>	22
2.2 <i>La comunicazione non verbale</i>	26
2.2.1 <i>L'espressione emotiva</i>	29
2.2.2 <i>Misurare uno stato emotivo</i>	33
2.3 <i>Gestire le emozioni</i>	34
2.4 <i>Discutere attraverso le emozioni</i>	37
3. L'intervista	42
3.1 <i>Il caso studio</i>	42
3.2 <i>Metodo</i>	43
3.3 <i>Analisi</i>	44
3.3.1 <i>Incipit</i>	45
3.3.2 <i>Sequenze di apertura</i>	46
3.3.3 <i>Marketing e musica</i>	47
3.3.4 <i>Dargen D'Amico</i>	50
3.3.5 <i>La scrittura</i>	63
3.3.6 <i>Collaborazioni</i>	65
3.3.7 <i>Sequenze di chiusura</i>	67
Conclusioni	70
Bibliografia	73
Sitografia	74

Introduzione

La comunicazione di tutti i giorni è inscindibile dall'insieme di aspettative, valori, giudizi ed emozioni che caratterizzano l'uomo. Se però le aspettative e i valori sono degli elementi che da sempre hanno ricoperto una parte importante della dimensione personale e relazionale, caratterizzando la natura e l'essenza di ogni persona, le emozioni per molti anni sono state una parte inesplorata della psicologia scientifica. Ad oggi, la consapevolezza della portata delle emozioni è diventata globale, grazie anche al notevole sviluppo degli studi scientifici in materia verificatosi negli ultimi decenni. Inoltre, ciò che ha effettivamente fatto la differenza è la sensibilità che si è sviluppata riguardo al tema: le persone iniziano a essere considerate come esseri umani unici sotto l'aspetto emotivo, in quanto possiedono un'ampia gamma di emozioni che si manifestano in seguito a stimoli e cause diversi. In questo modo viene sempre di più messo in risalto il lato emotivo di ognuno, che affianca ma non sostituisce quello razionale, tanto da valorizzare la cosiddetta esperienza affettiva ed emozionale.

Gli studi sulle emozioni non si riducono a rilevare la presenza di un determinato stato emotivo, ma piuttosto a studiare esso stesso in relazione alla specificità della persona; più nello specifico ci si focalizza nello studiare e nel comprendere qual è la causa che genera un certo stato emotivo e in che modo questa generazione favorisca una particolare propensione all'azione.

Questa tesi è volta a indagare il ruolo delle emozioni nelle interazioni conflittuali, quindi il modo in cui lo stato emotivo di una persona può influenzare un'interazione che già di per sé presenta degli elementi conflittuali al suo interno. Questi elementi conflittuali possono derivare sia dalla cattiva disposizione dei partecipanti alla discussione nel mettere in atto delle azioni favorevoli alla discussione stessa sia dalle premesse dell'interazione che non pongono delle solide basi per la buona riuscita della discussione.

All'interno del primo capitolo, dopo una breve digressione sulle principali teorie sulle emozioni, verrà analizzato come il cervello si è evoluto nel corso del tempo, lasciando maggiore spazio ai segnali fisiologici che coinvolgono le diverse aree del cervello nella manifestazione dei processi emozionali; successivamente, verrà posta l'attenzione sui diversi tipi di intelligenza posseduta da ogni essere umano con un particolare riferimento all'intelligenza emotiva, ossia la capacità fondamentale che dà accesso alla propria vita sentimentale. L'intelligenza emotiva molto spesso non è contemplata quando si parla di mera "intelligenza", per questo motivo un paragrafo è stato dedicato al confronto tra intelligenza emotiva e quoziente intellettivo, definito come la valutazione del tipo e della qualità di intelligenza.

Nel secondo capitolo, invece, l'attenzione viene maggiormente posta sulla comunicazione vera e propria, contornata dai suoi elementi costitutivi. Un paragrafo è dedicato alla spiegazione di un aspetto indispensabile ed estremamente influente della comunicazione, ossia la comunicazione non verbale, che viene analizzata tramite la spiegazione dei principali elementi non verbali messi in atto durante un'interazione, come la mimica facciale, la postura, la gestualità e così via. Alcuni di questi elementi prendono parte a uno studio più ampio, quello dell'espressione emotiva e della misurazione dello stato emotivo, trattati nei paragrafi successivi. Questo capitolo fornirà una breve spiegazione di come l'autoconsapevolezza delle proprie emozioni influisce sull'atteggiamento e sull'approccio delle persone verso le proprie emozioni e il modo in cui le emozioni possono condizionare il comportamento all'interno di una discussione.

Infine, il terzo capitolo sarà dedicato all'analisi dell'oggetto di studio di questa tesi, ossia l'intervista condotta da Antonio Dikele Distefano a Fedez per la sua rivista online *Esse Magazine*. Questa intervista, che ben rispecchia un'interazione conflittuale, presenta prima ancora del suo inizio degli elementi che pregiudicano la buona riuscita della discussione. In seguito all'analisi di quest'ultimi, sono analizzate le parti dell'intervista più interessanti dal punto del conflitto, con una particolare attenzione alla comunicazione non verbale e allo stato emotivo dei partecipanti.

Capitolo 1

Le emozioni

Il vocabolario dell'affettività è oggi molto complesso da usare propriamente, soprattutto di fronte all'enorme quantità di fenomeni affettivi a cui noi tutti siamo sottoposti. Nel corso del tempo si è sviluppata gradualmente una certa sensibilità verso il lato emotivo umano che è possibile ritrovare per esempio nella comparsa di un ricordo, nello svolgimento di un'azione o nelle interazioni interpersonali di tutti i giorni.

La parola "emozione" deriva dal latino *emovère*, composta da *ex* (fuori) e *movere* (muovere), indicando in questo modo una propensione interna all'azione. L'Oxford English Dictionary definisce il termine emozione come "ogni agitazione o turbamento della mente, sentimento, passione: ogni stato mentale violento o eccitato".

Un'ulteriore definizione, utile allo sviluppo di questa tesi, è quella di Daniel Goleman (1995), che riferisce l'emozione a "un sentimento e ai pensieri, alle condizioni psicologiche e biologiche che lo contraddistinguono, nonché a una serie di propensioni ad agire". L'emozione, quindi, può essere considerata come un processo interiore che viene causato da un evento o da uno stimolo esterno; tale processo può essere accompagnato da esperienze soggettive, cambiamenti fisiologici e comportamenti espressivi volontari o involontari.

Le emozioni rientrano all'interno delle esperienze affettive che possono essere sperimentate da ogni essere umano, a cui si aggiungono desideri, sentimenti, tratti del carattere, umori e temperamenti. Tentare di delineare una linea di demarcazione netta tra queste esperienze affettive risulterebbe impossibile: ogni esperienza può riportare sfumature diverse che si compenetrano tra di loro, rendendo così impossibile distinguerle con efficacia (Figura 1).

È possibile però identificare due tratti comuni che caratterizzano le esperienze affettive in generale: la passività e la forza motivazionale. La passività, non necessariamente intesa in senso negativo, indica l'atto di essere coinvolti da qualcosa, sia esso un ricordo, un evento, un oggetto, che indubbiamente provoca una reazione in colui che sta vivendo l'esperienza; la forza motivazionale, invece, sussiste in quanto gli stati affettivi¹ mettono una persona nella condizione di agire in un certo modo in seguito all'esperienza vissuta.

Le emozioni sono esperienze affettive che, tra tutte le altre, si avvicinano più a sentimenti e tratti del carattere, definiti da Lanfredini e Niccoli (2020):

«I tratti del carattere, abbiamo detto, costituiscono modelli o profili coerenti e stabili entro cui un soggetto fa esperienza di una varietà di episodi emotivi (Goldie, 2004). Sono complesse disposizioni, depositate nel tempo e radicate profondamente, a provare emozioni in un certo modo in certe circostanze, rivelando così una determinata sensibilità al valore. I sentimenti somigliano sotto molti aspetti ai tratti del carattere, in quanto sono disposizioni complesse a provare un ventaglio di emozioni in modalità determinate (Frijda, 2007).»

EMOZIONI	SENTIMENTI	TRATTI DEL CARATTERE	UMORI	TEMPERAMENTI	DESIDERI
Es. rabbia, disgusto, invidia	Es. amore, odio, avversione, fiducia	Es. gentilezza, coraggio, pavidità	Es. ansia, allegria, depressione	Es. Irritabile, distaccato, acceso	Es. desiderio/voglia /brama di x
Episodi	Disposizioni		Episodi	Disposizioni	Episodi/disposizioni
Veicolano la valutazione di un oggetto particolare (situazione, comportamento, oggetto materiale, ricordo, immaginazione, etc.)	Indicano un legame stabile con un oggetto particolare (persona, luogo, gruppo, organizzazione, simbolo) Dispongono ad un certo profilo emotivo nei confronti dell'oggetto x	Indicano la presenza/assenza di un legame stabile con un valore (benessere altrui, pericolo) Dispongono ad un certo profilo emotivo nei confronti del valore x	Permeano di una certa tonalità l'intera esperienza per un intervallo di tempo	Dispongono a provare determinati umori	Motivano a realizzare un determinato stato di cose che ne procuri la soddisfazione
Stati affettivi sensibili alla ragione (<i>reason-responsive</i>)			Stati affettivi a-razionali (<i>non-reason-responsive</i>)		Stati affettivi a-razionali (<i>non-reason-responsive</i>)
Direzione di adattamento dalla mente al mondo (<i>mind-to-world</i>)			Nessuna direzione di adattamento		Direzione di adattamento dal mondo alla mente (<i>world-to-mind</i>)

Figura 1 – Le principali caratteristiche dei fenomeni affettivi (Lanfredini, Niccoli, 2020).

¹ Gli stati affettivi possono essere suddivisi in *stati affettivi episodici*, ovvero di durata breve e circoscritta, di cui si riesce a riconoscere l'inizio, la durata e la fine, e *stati affettivi disposizionali*, di durata più lunga e stabile, tanto da identificare una caratteristica vera e propria dell'individuo (Lanfredini, Niccoli, 2020).

1.1 Approcci teorici alle emozioni

Nell'antichità non si usava parlare di emozioni in senso proprio, ma di passioni, movimento dell'animo, desideri, sentimenti morali. Già dai tempi dell'Antica Grecia questi temi furono trattati in modo approfondito per indagare ciò che realmente scuote l'animo umano.

Aristotele trattò del tema delle emozioni all'interno della sua opera *Etica Nicomachea*. Le virtù, secondo Aristotele, determinano il corretto funzionamento dell'anima e, così come l'anima razionale, si possono inquadrare in due tipi diversi: "Anche la virtù viene divisa secondo questa differenza. Infatti diciamo che alcune virtù sono intellettuali ed altre sono morali, sapienza e comprensione e saggezza sono intellettuali, generosità e temperanza sono invece morali" (Aristotele in Berti, 2000, p. 262). Egli inoltre descrive come "virtuoso" il cosiddetto *enkrates*, ossia colui che è capace di controllare sé stesso.

Le virtù del carattere, nello specifico, consentono il corretto funzionamento di quella parte dell'anima in cui risiedono i desideri, ritenuti indispensabili per la psiche umana, che hanno il compito di "muovere il corpo": se la ragione non è accompagnata dal desiderio, non muoverà nulla all'interno della psiche umana. In questo modo i desideri, e con essi le emozioni, sono inscindibili dalla natura umana: non bisogna cercare di vivere senza questi, ma di avere desideri ed emozioni di una certa qualità, quindi di ambire a uno sviluppo corretto della capacità di provare emozioni e passioni, in quanto alleati della ragione (Berti, 2000).

Anche Darwin, ne *L'espressione delle emozioni nell'uomo e negli animali* (1872), trattò del tema delle emozioni, tracciando una linea di demarcazione tra le emozioni che eccitano, ossia quelle che fanno compiere azioni in modo più energetico e rapido, e quelle che deprimono, ossia quelle che attenuano l'azione in termini di vigore e prontezza. Egli sostenne che le emozioni sono espresse e interpretate correttamente anche tra membri di specie differenti e, per questo motivo, si possono definire universali, ossia presenti in tutte le culture e innate (Destro Bisol et al., 2013).

Darwin fu il primo ad affrontare un nuovo interrogativo riguardante il tema delle emozioni, ossia “*perché* le espressioni si palesano in una forma particolare?”². In questo modo la questione veniva posta su un piano molto più ampio, quello della continuità della specie, dimostrando che le espressioni dell’uomo non sono esclusive di esso, ma sono il risultato della sua evoluzione.

Per rispondere al quesito, l’evoluzionista indicò tre principi cardini che guidano i principali atti espressivi dell’uomo: il primo sancisce che i movimenti e le reazioni messi in atto dall’uomo ogni qualvolta si voglia soddisfare un desiderio o si voglia dare sollievo a qualche sensazione diventano con il tempo talmente abituali da essere messi in atto ogni volta che si prova quel desiderio o quella sensazione, anche se la reazione non comporta di per sé un vantaggio reale. Il secondo, chiamato principio dell’antitesi, stabilisce che se a determinate sensazioni si reagisce con determinate reazioni, a sensazioni opposte corrisponderanno reazioni opposte, anche se queste reazioni non produrranno nessuna reale utilità. Il terzo, ossia il principio dell’azione diretta del sistema nervoso, chiarisce che la direzione dell’energia nervosa prodotta dalla stimolazione del sistema cerebrospinale è determinata da un lato dalle vie che collegano le cellule nervose fra di loro e con le varie parti del corpo e, dall’altro lato, dall’abitudine.

La teoria di Darwin si basa sull’idea che tutti i movimenti espressivi, siano essi ereditati oppure autentici, hanno un’origine naturale e indipendente e, una volta che essi vengono acquisiti, possono essere usati volontariamente per comunicare e per raggiungere uno scopo specifico (Darwin, 1999). Questi movimenti espressivi, chiamati anche linguaggio delle emozioni, hanno una grande importanza nella vita quotidiana: prima di tutto sono un potente mezzo di comunicazione e hanno la capacità di lasciar trasparire le vere intenzioni di una persona nonostante vengano nascoste dalle parole; inoltre, l’espressione delle emozioni può intensificare le emozioni stesse, sia in positivo che in negativo; infine, un’emozione può essere suscitata nella nostra mente semplicemente simulandola, anche se non la si prova davvero.

Le teorie proposte da Darwin furono poi riprese e consolidate da Paul Ekman e Wallace V. Friesen, che condussero un esperimento per indagare la *Teoria dell’universalità dell’espressione delle emozioni*. Essi mostrarono a soggetti di culture

² La maggior parte degli scienziati che si impegnarono nello studio delle emozioni e delle espressioni si focalizzarono maggiormente su interrogativi come “Quali espressioni sono esibite per ciascuna emozione? Come vengono prodotte? Quando hanno luogo?” (Darwin, 1999).

differenti vari tipi di fotografie che rappresentavano diverse espressioni emozionali: l'esperimento dimostrò che il riconoscimento delle emozioni era molto simile anche tra culture con un background socio-economico e culturale diverso; ne conseguì l'identificazione delle 6 emozioni di base: rabbia, disgusto, sorpresa, gioia, tristezza e paura. Successivamente ciascuna di queste emozioni non venne considerata come un singolo stato affettivo, ma piuttosto come una famiglia emozionale di stati correlati, che implicano delle conseguenze fisiologiche ben definite, utili per distinguere una famiglia dall'altra.

Ekman scrisse:

«My use of the term "family" can be illustrated by Ekman and Friesen's (1975, 1978) description of the family of anger expressions. They specified not one anger expression but more than 60 anger expressions. Each of the anger expressions share certain configurational (muscular patterns) features, by which they recognisably differ from the family of fear expressions, disgust expressions, etc. For example, in all members of the anger family the brows are lowered and drawn together, the upper eyelid is raised and the muscle in the lips is tightened. Other muscular actions may or may not be evident in anger expressions, such as a tightened lower eyelid, lips pressed together tightly or tightly open in a square shape, tightening of the lip corners, pushing the lower lip upwards, etc.» (Ekman, 1992).

Il problema principale, sostenne Ekman, non riguarda solo l'incapacità di distinguere le emozioni di base le une dalle altre, ma anche di distinguere le emozioni dagli altri fenomeni affettivi, come gli atteggiamenti, gli stati d'animo ecc. Per questo motivo, lo psicologo delineò nove caratteristiche per distinguere un'emozione da un'altra e le emozioni dagli altri stati affettivi (Figura 2):

1. Segnali universali distintivi

Le espressioni facciali sono la prova più certa per distinguere un'emozione da un'altra: esse forniscono informazioni riguardanti eventi precedenti ed eventuali reazioni successive, sono fondamentali per lo sviluppo delle relazioni interpersonali e nella formazione degli attaccamenti emotivi.

2. Espressioni comparabili in altri animali

I ricercatori hanno dimostrato che i primati mettono in atto espressioni facciali molto simili a quelle umane. Questa osservazione si lega in modo coerente alla spiegazione evuzionistica delle espressioni emotive.

3. Fisiologia specifica delle emozioni

Il sistema nervoso autonomo possiede dei modelli distintivi di attività per rabbia, paura e disgusto: questo divenne fondamentale per sostenere la tesi della visione evuzionistica delle emozioni di base, in quanto le caratteristiche distintive delle emozioni non potrebbero verificarsi senza l'organizzazione del sistema nervoso centrale.

4. Eventi antecedenti universali

Se l'idea di base vede le emozioni come elementi utili per affrontare i compiti quotidiani della vita, allora è coerente pensare che esistono elementi comuni nei contesti in cui si manifestano determinate emozioni, tenendo in considerazione le differenze dovute ad apprendimenti sociali differenti.

5. Coerenza nei sistemi di risposta

Esiste una certa coerenza di risposta emotiva prodotta dal sistema nervoso centrale negli individui che non inibiscono la propria espressione. Inoltre, è possibile affermare che esiste una connessione tra le espressioni facciali delle emozioni e gli schemi del sistema nervoso centrale.

6. Insorgenza rapida

Le emozioni si manifestano così rapidamente da non potersi nemmeno rendere conto che sono iniziate; questo aspetto è fondamentale per il valore adattivo delle emozioni stesse.

7. Breve durata

Non si può stabilire una durata standard delle emozioni, perché i cambiamenti del sistema nervoso centrale producono mutamenti che durano più di altri. Nonostante ciò, è indubbio che i cambiamenti emotivi abbiano una durata molto breve: se durassero ore, le emozioni sarebbero meno reattive.

8. *Meccanismo di valutazione automatica*

Esistono due meccanismi di valutazione: la valutazione automatica opera con grande velocità pur essendo in grado di cogliere gli stimoli che causano l'emozione; la valutazione estesa è più lenta e consapevole della precedente.

9. *Evento non previsto*

La rapida insorgenza delle emozioni e la poca consapevolezza della loro comparsa fa sì che le emozioni si sperimentino come un evento esterno alle proprie decisioni. Le persone potrebbero decidere di far parte di una determinata situazione in cui è probabile che si verifichi un'emozione, ma il fatto di non poter scegliere quale emozione provare rende plausibile questa caratteristica (Ekman, 1992).

	<i>Basic with regard to:</i>	
	<i>Distinctive States</i>	<i>Biological Contribution</i>
1. Distinctive universal signals	x	x
2. Presence in other primates		x
3. Distinctive physiology	x	x
4. Distinctive universals in antecedent events	x	x
5. Coherence among emotional response		x
6. Quick onset		x
7. Brief duration		x
8. Automatic appraisal		x
9. Unbidden occurrence		x

Figura 2 - Le nove caratteristiche che distinguono le emozioni di base (Ekman, 1992).

Altre due teorie determinanti sul tema delle emozioni furono la teoria di James-Lange e quella di Cannon-Bard.

William James e Carl Lange, con la loro *Teoria periferica delle emozioni* (1882), sostennero che le emozioni consistono in risposte fisiologiche del corpo in seguito a uno stimolo dell'ambiente esterno. In questo modo, l'esperienza emozionale è la percezione del cambiamento fisiologico che si verifica nel corpo (Plutchik, 1995).

Successivamente, Walter Cannon e Philip Bard criticarono la teoria di James-Lange, affermando che molti fattori esterni producono cambiamenti fisiologici che non

per forza producono una risposta emotiva; inoltre, tali risposte emotive si verificano in un lasso di tempo troppo breve per poter essere precedute dai cambiamenti fisiologici.

Secondo la loro *Teoria centrale* (1927), le emozioni non possono essere il risultato della risposta fisiologica del corpo all'ambiente esterno, ma in realtà la stimolazione esterna dei centri nervosi crea contemporaneamente la sensazione soggettiva, l'attivazione del sistema nervoso autonomo e le risposte comportamentali (Cannon, 1927).

1.2 L'evoluzione del cervello

A fronte della moltitudine di stimoli esterni che ogni giorno ogni essere umano si trova ad elaborare è estremamente difficile identificare quelle situazioni in cui solamente la mente razionale elabora tali stimoli per produrre delle risposte. Molto spesso, a fianco di quest'ultima, troviamo la mente emozionale che collabora, in modi e tempi diversi, nel fronteggiare il sovraccarico di stimoli a cui tutti sono esposti.

La mente razionale e quella emozionale rappresentano la dicotomia mente/cuore: la mente razionale necessita di un tempo maggiore per reagire, è dominata dalla riflessione e dalla consapevolezza ed è capace di ponderare le scelte; la mente emozionale, invece, è più impulsiva e potente, e questa sua rapidità ostacola la riflessività caratteristica della mente pensante. Poiché l'intervallo di tempo tra l'emozione e lo scaturire dell'emozione stessa è esiguo, il meccanismo che analizza lo stimolo esterno deve essere molto veloce e necessariamente inconsapevole; infatti, il primo impulso derivato da uno stimolo destinato alla mente emozionale è dettato dal cuore e non dal cervello. Esiste però anche un secondo tipo di reazione emozionale, più lento del primo, che prevede una riflessività maggiore e, quindi, una risposta più consapevole, anche se si concretizza più raramente rispetto al primo tipo.

Il rapporto tra mente emozionale e mente razionale non è sempre costante, ma varia lungo un gradiente: tanto più intenso è un sentimento e tanto più entra in gioco la mente emozionale e viceversa; solitamente queste due menti collaborano in armonia e si integrano reciprocamente.

Lo sviluppo e l'importanza raggiunta dalla mente emozionale è derivato dal vantaggio evolutivo dell'essere guidati dall'emozione ogniqualvolta sia necessaria una risposta immediata, anche nelle situazioni che pregiudicano la sopravvivenza. Per comprendere al meglio il rapporto tra mente razionale e mente emozionale bisogna prendere in considerazione l'evoluzione del cervello umano.

La parte più primitiva del cervello umano è formata dal tronco cerebrale, situato intorno all'estremità cefalica del midollo spinale, che regola le funzioni vegetative fondamentali e mantiene il corretto funzionamento dell'organismo, garantendone così la sopravvivenza. Successivamente, dal tronco cerebrale si sono sviluppati i primi centri emozionali che, evolvendosi, formarono la "neocorteccia"³.

L'origine della vita emozionale è da ricondurre al lobo olfattivo (porzione dell'encefalo che riceve e analizza gli odori), che nell'antichità si rivelò fondamentale soprattutto ai fini della sopravvivenza. Da questo lobo iniziarono a svilupparsi i centri emozionali principali che, circondando il tronco encefalico, crearono il cosiddetto "sistema limbico". Il sistema limbico si articola in due strutture principali: l'apprendimento e la memoria. Grazie allo sviluppo di queste nuove componenti del cervello umano la vita emotiva divenne più articolata e completa; infatti, se da una parte il sistema limbico è fondamentale per la creazione delle emozioni che alimentano i legami affettivi, dall'altra la neocorteccia permette la creazione vera e propria di quel legame. Il rapporto tra neocorteccia e sistema limbico è più evoluto nei primati rispetto alle altre specie e, per questo motivo, gli esseri umani hanno una capacità di reazione alle proprie emozioni che è più diversificata rispetto alle capacità delle altre specie (Goleman, 2022).

La parte del cervello deputata al lato emozionale delle esperienze umane non termina qui, ma rientra in essa anche l'amigdala, ossia un gruppo di strutture a forma di mandorla situato sopra al tronco cerebrale. Il neuroscienziato Joseph LeDoux fu il primo a valorizzare il ruolo centrale dell'amigdala nella mente emozionale: secondo la vecchia teoria i segnali viaggiano dalla neocorteccia al sistema limbico, per poi essere trasmessi al resto del corpo. LeDoux, invece, scoprì che gli input sensoriali sono indirizzati prima verso il talamo e l'amigdala e, successivamente, verso la neocorteccia. Questa posizione privilegiata dell'amigdala le permette di elaborare gli stimoli e produrre delle risposte in

³ La neocorteccia è responsabile delle attività umane, è la sede del pensiero e contiene tutte le informazioni che derivano dai cinque sensi; inoltre, ci consente di provare sentimenti a fronte di simboli, arte e immaginazione e è sede dell'apprendimento, del linguaggio e della memoria (Goleman, 2022).

un tempo molto più breve rispetto alla neocorteccia, sacrificando però la raffinatezza di tutto il processo. In questo modo, la neocorteccia è deputata all'elaborazione di risposte attraverso più livelli di circuiti cerebrali, in modo più lento e raffinato, mentre l'amigdala può attuare una risposta emozionale immediata attraverso un percorso parallelo⁴ (LeDoux, 1993).

I sistemi mnemonici emozionali sono particolarmente potenti grazie all'attivazione di segnali neurochimici di allarme che portano l'individuo a reagire alle situazioni di emergenza. Così, in una situazione di allarme, si attiva un particolare nervo che parte dal cervello e arriva alle ghiandole surrenali, innescando la secrezione di ormoni (nello specifico, adrenalina e noradrenalina). Questi ormoni sono responsabili dell'attivazione di recettori che trasportano dei segnali verso l'amigdala: più intenso sarà il segnale e più forte sarà l'impressione del ricordo emozionale.

Un enorme svantaggio dell'attivazione di questi "allarmi" è che il segnale trasmesso all'amigdala è molto spesso obsoleto; infatti, l'amigdala lavora per associazione, ossia confronta l'esperienza emozionale presente con una già passata per verificare se ci sono elementi chiave simili. In questo modo, l'amigdala si attiverà nell'elaborare una risposta senza prima aver ottenuto un quadro completo della situazione, ma solo associando due eventi grossomodo analoghi. Ovviamente questa reazione diretta dell'amigdala è conveniente in termini di tempo e, nel caso in cui la situazione venisse analizzata correttamente, anche molto efficiente. Ma nella vita emozionale di una persona, in tutta la sua complessità, quel rischio di imprecisione può avere delle conseguenze disastrose.

LeDoux sostenne che queste confusioni emozionali sono basate prima di tutto sul sentimento e hanno origine da una "emozione precognitiva", ossia una reazione fondata su piccole parti di informazione sensoriale non completamente codificate in un oggetto riconoscibile; l'amigdala, infatti, quando percepisce uno schema sensoriale salta direttamente alle conclusioni prima ancora di avere una visione d'insieme completa (Goleman, 2022).

⁴ L'amigdala è fondamentale per le esperienze emozionali, tanto che se venisse rimossa dal cervello umano si otterrebbe una incapacità dell'uomo di valutare il significato emozionale degli eventi, ossia la cosiddetta "cecità affettiva" (Goleman, 2022).

1.3 L'intelligenza emotiva

Quando si parla di intelligenza umana è errato parlare di un solo tipo di intelligenza. Molto spesso la questione viene semplificata ricorrendo unicamente al concetto limitato di Quoziente Intellettivo (QI), escludendo a priori l'insieme di capacità e competenze possedute da ogni essere umano che vanno ben oltre il QI. La questione del Quoziente Intellettivo e le relative critiche verranno trattate nel paragrafo successivo.

A partire da una critica alla cosiddetta “mentalità da QI”, lo psicologo Howard Gardner nel suo libro *Formae Mentis* (1983) estese il significato di intelligenza a sette varietà diverse di essa, introducendo il concetto di *intelligenza multipla*. La prima è l'intelligenza linguistica, un'intelligenza ampiamente condivisa tra gli esseri umani, che riguarda la capacità di utilizzare il linguaggio in ogni sua forma, guidati da un determinato scopo; la seconda è l'intelligenza musicale, posseduta da coloro che hanno una particolare propensione per il mondo musicale e per la sua componente affettiva e che trovano particolare facilità nell'identificare timbro, ritmo e melodia di una determinata composizione. L'intelligenza logico-matematica è la terza intelligenza identificata da Gardner, viene misurata attraverso il test del QI e riguarda la capacità di utilizzare il ragionamento deduttivo, il ragionamento logico o per mezzo dell'immaginazione. La quarta intelligenza è l'intelligenza spaziale, essa è posseduta da coloro che hanno grandi abilità dal punto di vista visivo/spaziale e che posseggono una certa maestria nella manipolazione mentale dello spazio o degli elementi che si trovano all'interno di esso. In seguito, si trova l'intelligenza corporeo-cinestetica, grazie alla quale si può avere consapevolezza del proprio corpo e si riesce a utilizzarlo non solo per fini concreti ma anche espressivi. Infine, sono state indicate due intelligenze personali: l'intelligenza interpersonale, ossia la capacità di comprendere gli altri, le loro motivazioni e i loro scopi, al fine di individuare il modo più opportuno per interagire con loro; l'intelligenza intrapersonale, ossia la capacità di formarsi un modello veritiero di sé, della propria individualità e delle proprie emozioni, per riuscire a ragionare su se stessi all'interno del contesto in cui ci si trova (Gardner, 2007).

Molti psicologi concordarono con l'idea di Gardner e cercarono di reinterpretare il concetto di intelligenza, in modo da identificare quei fattori necessari da possedere per

avere successo nella vita. Tra questi, Peter Salovey e Jhon D. Mayer proposero per la prima volta in *Emotional Intelligence* (1990) il concetto di intelligenza emotiva (IE):

“We define emotional intelligence as the subset of social intelligence that involves the ability to monitor one's own and others' feelings and emotions, to discriminate among them and to use this information to guide one's thinking and actions” (Mayer, Salovey, 1990).

Più nello specifico, Salovey elaborò questo nuovo concetto di intelligenza emotiva a partire dalla Teoria delle intelligenze multiple di Gardner, estendendole poi a cinque ambiti principali: la conoscenza delle proprie emozioni, ossia la capacità di riconoscere un sentimento nel momento in cui esso ha origine; il controllo delle emozioni, ossia la capacità di essere autoconsapevoli dei propri sentimenti in seguito a un controllo di essi; la motivazione di se stessi, ovvero la capacità di saper dominare le proprie emozioni per raggiungere un determinato obiettivo; il riconoscimento delle emozioni altrui, ossia l’empatia, la capacità di registrare i sentimenti altrui; infine, la gestione delle relazioni attraverso la dominazione delle emozioni altrui (Goleman, 2022).

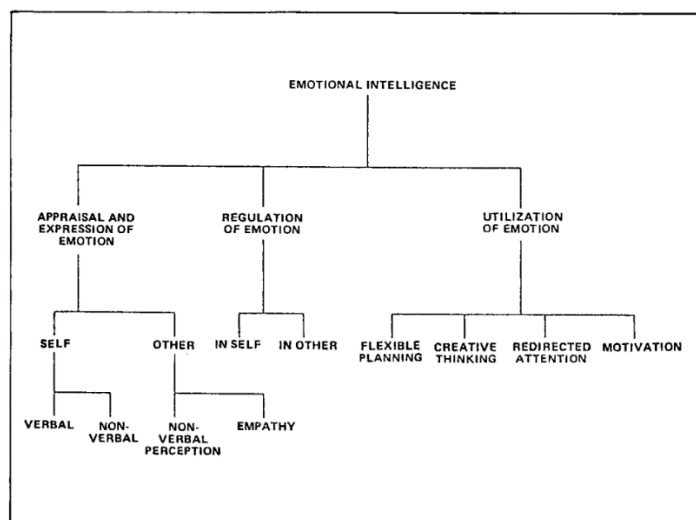


Figura 3 – Concettualizzazione dell’intelligenza emotiva (Mayer., Salovey, 1990).

Daniel Goleman diede un grande contributo allo studio dell’intelligenza emotiva. Egli collaborò con Richard Boyatzis, le cui ricerche furono di grande ispirazione per lo sviluppo della struttura dell’IE. Il suo modello di intelligenza emotiva si basa su tre livelli: i circuiti neurali; i domini che derivano dall’attività dei circuiti neurali e le competenze che dipendono da ciascun dominio. Nello specifico, i circuiti neurali tra la corteccia prefrontale e l’amigdala formano i domini relativi all’*autoconsapevolezza* e

all'*autogestione*; invece, i circuiti neurali presenti nel prosencefalo formano i domini relativi alla *consapevolezza sociale* e alla *gestione delle relazioni*. Questi sono i quattro domini principali dell'intelligenza emotiva, di cui le rispettive competenze dipendono da uno o dall'altro dominio.

Nello specifico, la competenza dell'autoconsapevolezza è l'autoconsapevolezza emotiva; le competenze dell'autogestione sono l'autoregolazione, l'adattabilità, l'orientamento al risultato e la positività; le competenze della consapevolezza sociale sono l'empatia e la consapevolezza organizzativa; infine, le competenze della gestione delle relazioni sono l'influenza, lo sviluppo delle potenzialità altrui, la gestione del conflitto, il lavoro di squadra e l'ispirazione. Questi domini sono estremamente efficienti per raggiungere gli obiettivi a cui ambiscono, ma un deficit all'interno di essi produrrebbe una perdita in termini di competenze, rendendo così inefficiente l'intero dominio (Goleman, 2022).

1.4 Intelligenza emotiva e QI

Il quoziente intellettivo (QI) è la “valutazione del tipo e della qualità di intelligenza, in soggetti in età evolutiva e adulti, ottenuta mediante la somministrazione di test. I test di intelligenza sono strumenti volti a determinare l'intelligenza posseduta da una persona come sua caratteristica oggettiva e a misurarla quantitativamente.” (Treccani).

Tra i vari test deputati a misurare il QI, la scala più utilizzata è quella elaborata nel 1939 da David Wechsler, chiamata *Wechsler-Bellevue Intelligence Scale-Form I*, che permette di valutare i processi psichici relativi al funzionamento del pensiero, della memoria, della consapevolezza della realtà e della capacità di pianificazione. Si tratta di una misurazione basata su due scale distinte: da una parte la scala verbale (QIV) che rappresenta l'indice delle competenze verbali del soggetto e comprende test riguardanti l'informazione, la memoria di cifre, il vocabolario, il ragionamento aritmetico, la comprensione e le analogie. Dall'altra parte, la scala di performance (QIP) si concentra sulle competenze non verbali del soggetto, tra cui il completamento di figure, il disegno con i cubi, il riordinamento di storie, la ricostruzione di figure e l'associazione di simboli a numeri.

Il quoziente intellettivo totale (QIT) viene poi calcolato sommando i punteggi ottenuti dalle due scale e convertendo il risultato nel relativo punteggio QI (Lang,

Michelotti, 2022). Il QI medio è pari a 100, mentre il QI di più della metà delle persone rappresenta una variazione che va da 85 a 115.

Il test di misurazione del quoziente intellettivo se da una parte ha trovato pieno appoggio da numerosi psicologi e educatori, dall'altra è stato enormemente criticato. Gardner formulò la sua Teoria delle intelligenze multiple proprio a partire da una critica alla cosiddetta "mentalità da QI", ossia la convinzione che le persone possano essere classificate solamente in due modi, intelligenti e non intelligenti. Difatti, il perno attorno cui ruota la teoria di Gardner è la parola "multipla" che delinea l'esistenza di un'ampia varietà di capacità e competenze, denunciando l'idea che esista un solo tipo di intelligenza utile ad avere successo nella vita (quella calcolata tramite il QI). L'intelligenza non deve essere pensata come una singola proprietà umana, ma come un insieme di intelligenze che dipendono le une dalle altre e che non possono essere misurate tramite lo svolgimento di un test.

Il problema è che i test di misurazione del quoziente intellettivo sono fuorvianti, in quanto si basano sulla misurazione di una ristretta gamma di capacità, tipicamente verbali e logico-matematiche, che sono legate solamente alla vita accademica. Inoltre, avere un QI alto non è sinonimo di prestigio o di benessere e gli istituti accademici, così come la cultura, danno poco spazio agli altri tipi di intelligenza, tra cui anche l'intelligenza emotiva. Lo psicologo Robert Stenberg disse:

"The problems presented to students in schools are nothing like those confronted in life. [...] In life, problems are usually ill defined; no one tells you the problem is there. If you're sharp enough to know you have a problem, then you have to get the relevant information yourself. Once you've done that, there are typically multiple solutions, and many ways to get to them. And you may never know for sure if you've found the best answer" (Goleman, 1986).

Secondo Stenberg, un errore derivato dai test utilizzati è l'idea che l'intelligenza sia veloce: ciò deriva dal fatto che molto spesso si richiede di rispondere a un grande numero di domande in un tempo molto breve. In realtà, ribadisce lo psicologo, ciò che conta davvero non è la velocità con cui si fanno le cose o si prendono le decisioni, ma piuttosto sapere cosa fare rapidamente e quando agire lentamente, infatti passare all'azione senza aver prima ragionato porterebbe solo a delle conseguenze disastrose (Goleman, 1986).

Anche Goleman si espresse sul tema, affermando che "il QI contribuisce in ragione del 20 per cento ai fattori che determinano il successo nella vita – il che lascia

evidentemente l'80 per cento determinato da altre variabili" (Goleman, 2022), infatti, è stato possibile osservare che il futuro delle persone viene determinato prevalentemente da fattori diversi da quello del quoziente intellettivo.

Per esempio, venne effettuato uno studio su 450 ragazzi, la maggior parte figli di immigrati, di cui due terzi provenivano da famiglie che vivevano grazie ai sussidi. Il 7 per cento dei ragazzi con un QI sotto all'80 rimasero disoccupati, così come il 7 per cento dei ragazzi con QI sopra a 100. Quello che effettivamente fece una grande differenza furono le abilità apprese durante l'infanzia e l'adolescenza, come la capacità di oltrepassare la frustrazione oppure la capacità di andare d'accordo con gli altri, tutte competenze sviluppate in un ambiente familiare e socioeconomico difficile. Un altro studio rappresentativo della questione fu eseguito su un gruppo di studenti delle scuole superiori dell'Illinois, in cui furono presi in esame i ragazzi con le medie più alte della propria scuola. Non tutti i ragazzi ottennero in futuro il massimo livello in ambito lavorativo, ma anzi raggiunsero quasi tutti un livello medio di successo.

La questione gira sempre intorno al fatto che l'ambito accademico non è strutturato per poter insegnare quelle competenze utili ad affrontare ciò che accade nella vita quotidiana e, di conseguenza, la misurazione del solo quoziente intellettivo come impianto valutativo, senza prendere in considerazione le altre intelligenze come l'intelligenza emotiva, risulta inefficace. Tuttavia, se ad oggi esistono molteplici test per poter misurare il QI, l'identificazione di un criterio di valutazione per la misurazione dell'intelligenza emotiva è ancora inesistente.

Intelligenza emotiva e quoziente intellettivo appaiono come due concetti del tutto indipendenti; tuttavia, lo psicologo della California University di Berkley Jack Block cercò una correlazione tra QI e intelligenza emotiva. Egli confrontò due gruppi teorici composti da circa 100 soggetti di entrambi i sessi, uno composto da soggetti con elevato QI e uno composto da soggetti con grande abilità emozionale; successivamente, analizzò i dati raccolti per valutare il livello di personalità e di comportamento. Le differenze furono evidenti, infatti gli uomini con elevato QI risultavano avere un ampio spettro di interessi intellettuali, erano critici, esigenti ed emotivamente indifferenti; al contrario, gli uomini con una spiccata intelligenza emotiva erano equilibrati ed espansivi, avevano una forte premura e comprensione verso gli altri ed erano pienamente consapevoli delle proprie responsabilità.

Le donne con un elevato QI tendevano ad essere ansiose e a reprimere la rabbia, possedevano vari interessi di tipo intellettuale ed estetico e erano piuttosto introspettive; invece, le donne intelligenti emotivamente erano sicure di sé, avevano una grande abilità nel saper esprimere al meglio i propri sentimenti e una grande generosità. Questo studio venne svolto prendendo in considerazione esempi estremi di soggetti con alto QI o alta intelligenza emotiva; tuttavia, tutti gli esseri umani posseggono caratteristiche sia di uno che dell'altro tipo. È possibile però affermare che tra i due è proprio l'intelligenza emotiva che contribuisce a formare le qualità che rendono una persona “umana” (Goleman, 2022).

Capitolo 2

Le emozioni nelle interazioni

2.1 Comunicare

Nel contesto sociale in cui tutte le persone sono immerse, saper comunicare è una competenza indispensabile che viene richiesta a tutti.

La parola “comunicare” deriva dal latino *communicatio* e significa “mettere in comune”: ciò indica che alla base della comunicazione si trovano le nozioni di legame e di vincolo, nel senso che coloro che prendono parte al processo comunicativo, siano essi partecipanti veri e propri o solamente spettatori, avranno delle aspettative gli uni sugli altri. A partire dalla definizione etimologica, sembra che la comunicazione abbia sempre una base di intenzionalità e che questa sia determinante per poter distinguere il concetto di “comunicazione” da quello di “informazione”.

A prendere le distanze da questa concezione fu la Scuola di Palo Alto, una delle più importanti correnti psicologiche che contribuì allo studio della comunicazione; secondo questa, la comunicazione può svolgersi senza che ci sia un fondo di intenzionalità da parte dei partecipanti, soprattutto attraverso la comunicazione non verbale. Da questo concetto derivò il primo e più importante assioma sulla comunicazione, ossia “è impossibile non comunicare” (Watzlawick et al., 1971).

La teoria base della comunicazione è stata introdotta da Claude Elwood Shannon e Warren Weaver nel 1949, che hanno formulato la loro *Teoria matematica della comunicazione*. Secondo questa, un sistema comunicativo generale si compone essenzialmente di cinque parti (Figura 4): il primo elemento è una fonte di informazioni che produce un messaggio; esso può essere di vari tipi come una sequenza di lettere in un sistema telegrafico, oppure una sequenza di immagini nel sistema televisivo.

Successivamente il messaggio viene inserito in un trasmettitore che produce un segnale adatto alla trasmissione sul canale; questo messaggio passa poi attraverso un canale che è semplicemente il mezzo utilizzato per trasferire il segnale dal trasmettitore al ricevitore. Il ricevitore ricostruisce il messaggio contenuto nel segnale che, successivamente, arriva alla destinazione, ossia alla persona a cui è destinato il messaggio (Shannon, 1948).

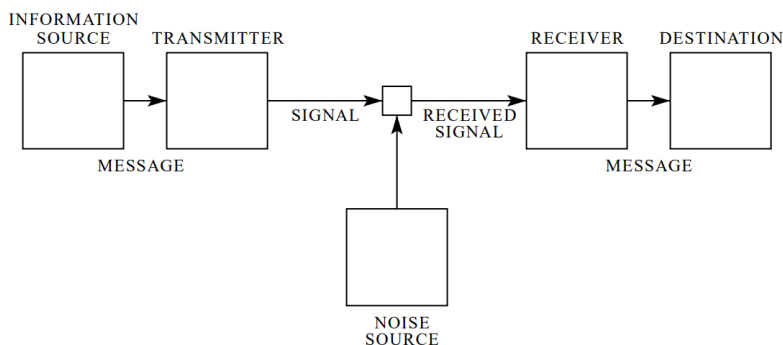


Figura 4 – Teoria matematica della comunicazione (Shannon, 1948).

Successivamente, nel 1958 il linguista Roman Jakobson legò questi elementi del sistema comunicativo a delle “funzioni”. In particolare, all’emittente si lega la funzione espressiva o emotiva, ossia la possibilità di esprimere i propri sentimenti, le proprie emozioni e i propri stati d’animo; al ricevente si lega la funzione conativa, ovvero esso può essere influenzato, persuaso o illuso nel corso della comunicazione, quindi riguarda nello specifico gli effetti che può avere un atto comunicativo nel destinatario.

Al messaggio si lega la funzione poetica, che specifica l’organizzazione, la struttura, la coerenza propria del messaggio stesso; la funzione referenziale si riferisce al contesto in cui avviene la comunicazione. Il canale si lega alla funzione fàtica, che consente di stabilire, mantenere nel tempo e infine interrompere la comunicazione; infine, al codice si lega la funzione metalinguistica, ossia quella funzione che permette di scegliere accuratamente i termini da usare durante l’atto comunicativo (Boni, 2020).

Un aspetto su cui molti studiosi si sono soffermati è l’utilizzo del codice: affinché una comunicazione sia portata a termine è necessario che ci sia la condivisione di codici tra i partecipanti all’atto comunicativo. Secondo gli psicologi della Scuola di Palo Alto la comunicazione è formata da due codici principali: il codice analogico viene utilizzato quando ci si riferisce a degli oggetti o a delle situazioni rappresentandoli, mentre quando tali oggetti o situazioni vengono semplicemente nominati si utilizza il codice numerico.

Per esempio, una situazione di stupore passata può essere raccontata utilizzando le espressioni del volto (codice analogico), oppure lo stupore può essere raccontato solamente tramite il linguaggio (codice numerico) (Watzlawick et al., 1971).

I codici utilizzati nella comunicazione non si riducono solamente a quelli proposti dalla Scuola di Palo Alto, ma possono essere considerati da ulteriori prospettive. Un diverso studio della comunicazione interpersonale considera codici linguistici, paralinguistici, cinesici, prossemici e aptici. Il codice linguistico riguarda l'uso del linguaggio all'interno di uno scambio comunicativo, mentre quello paralinguistico si riferisce a tutti quei suoni che non fanno propriamente parte del linguaggio ma che sono fondamentali per lo svolgimento dell'atto comunicativo. Il codice cinesico, invece, si riferisce ai movimenti del corpo e del volto, come la mimica facciale, la postura e i gesti; il codice prossemico riguarda la gestione dello spazio, l'utilizzo dell'ambiente circostante e la gestione delle distanze tra gli interlocutori, mentre quello aptico riguarda eventuali contatti fisici con le altre persone (Boni, 2020). Questi codici non vengono utilizzati separatamente, ma sono compresenti: è molto probabile che all'interno di uno scambio comunicativo si utilizzino tutti e cinque questi codici, in relazione agli interlocutori e al contesto di riferimento.

Ogni processo comunicativo si inserisce all'interno di una dimensione più ampia dell'interazione umana. L'attività ordinaria della comunicazione interpersonale che si svolge nella vita quotidiana è la conversazione; secondo i “conversazionisti”, la conversazione è un'attività che si forma prima di tutto tramite la cooperazione tra i partecipanti e ha una natura pianificatrice e contrattuale, in quanto presuppone un impegno da parte degli interlocutori che si sono accordati implicitamente per portare avanti la conversazione. Inoltre, la conversazione presuppone anche una negoziazione tra i partecipanti che devono assicurarsi il controllo della situazione.

Questa attività prevede tre fasi principali: la prima fase si articola nelle *sequenze di apertura*, ovvero l'inizio della conversazione che è fondamentale per porre le basi che determineranno in seguito la buona riuscita della conversazione; successivamente si passa allo *sviluppo*, ossia un'attività ordinata e regolata dai “meccanismi di turno” in cui i partecipanti cercano di coordinarsi reciprocamente per esporre il contenuto della

conversazione⁵. Infine, l'attività conclusiva riguarda le *sequenze di chiusura* che ricoprono la stessa importanza di quelle di apertura e consistono nel terminare in modo consono o inefficacemente la conversazione (Boni, 2020).

La buona riuscita di queste tre fasi è determinata non solo dagli elementi verbali, ma soprattutto da quelli non verbali: le espressioni del volto e la postura del corpo, così come i gesti e il tono di voce, sono tutti indicatori di una certa predisposizione a iniziare una conversazione, al modo in cui questa verrà svolta e, in seguito, conclusa. La comunicazione non verbale nello specifico verrà trattata nel paragrafo seguente.

A un livello superiore della semplice conversazione si trova la disputa, ossia un dibattito, una discussione che al suo interno presenta un elemento di competizione tra i partecipanti. Il modello a cui si aspira è quello della disputa felice, in cui si mantiene l'attenzione sui contenuti della disputa cercando di costruire una buona relazione tra i partecipanti, nonostante essi presentino differenze talvolta in conflitto tra loro. È proprio in queste sue caratteristiche che la disputa felice si differenzia dalle altre modalità di interazione interpersonale, che si diversificano tra loro a seconda di come si gestisce la relazione e il contenuto in base allo scopo che si vuole ottenere. Al livello più basso si trova lo scontro, un tipo di interazione in cui si perde sia il contenuto sia la relazione pur di aver ragione e prevalere sul proprio interlocutore; questa è la modalità più bassa dell'interazione perché porta a un impoverimento sia intellettuale sia riguardo alla capacità di accettazione delle differenze. Oltre allo scontro esiste la modalità del consenso, che comporta una perdita in termini di contenuto pur di mantenere la relazione con il proprio interlocutore; infine, si può seguire la via della ragione, in cui ciò che conta è proprio avere ragione sul contenuto pur perdendo la costruzione di una buona relazione. La disputa felice si discosta da questi inefficaci modi di prendere parte a una discussione per riuscire a costruire una buona relazione nonostante le differenze di visione sul contenuto da parte dei partecipanti (Mastroianni, 2017).

La disputa è quindi caratterizzata da una relazione tra i disputanti, che deve essere autentica e preservata nel corso dello svolgimento, e un contenuto, composto non solo dalle argomentazioni inerenti al tema di discussione, ma anche dalle aspettative, dagli

⁵ I meccanismi di turno prevedono che i partecipanti parlino uno alla volta e che il parlante cambi, delineando la fine di un turno e l'inizio di un altro. Il cambio di turno può essere effettuato in vari modi, tra cui la selezione del parlante successivo tramite domanda o l'autoselezione. Per un maggiore approfondimento consultare "Sociologia della comunicazione interpersonale" (Boni, 2020, pp. 96-98).

stati d'animo e dalle emozioni dell'interlocutore, quindi dalla sua piena umanità. Come scrive Mastroianni (2017, p. 18):

“Se ci pensiamo bene – proprio per il fatto che questo è il momento in cui i nostri peggiori difetti possono venir fuori – è anche la più grande occasione di essere perfettamente umani. Quando iniziamo a interagire con altri su temi che riteniamo fondamentali, siamo liberi. Sta a noi decidere come impostare questi incontri tra persone, per trasformarli in relazioni piene di senso o alterchi pieni di smarrimento”.

2.2 La comunicazione non verbale

Come detto precedentemente, durante un qualsiasi atto comunicativo non vengono utilizzati solo contenuti verbali, ma questi sono sempre affiancati da aspettative, stati d'animo ed emozioni che sono espressi attraverso la comunicazione non verbale. I gesti, le espressioni del volto, il tono e così via sono sempre presenti all'interno di un'interazione e comunicano una serie di informazioni che si aggiungono, o addirittura talvolta sostituiscono, il contenuto verbale, accompagnandolo senza l'utilizzo di parole.

In questo modo, la dimensione non verbale diventa inscindibile da quella verbale e influenza in larga misura sia il contenuto che la relazione dell'interazione, producendo a sua volta degli effetti sul proprio interlocutore (Mastroianni, 2017). La comunicazione non verbale è talmente efficace che può essere utilizzata consapevolmente per questo scopo, supportando così ciò che si sta argomentando. Non esistono delle vere e proprie regole per l'utilizzo della comunicazione non verbale, anche perché molto spesso essa è involontaria e incontrollata; nonostante ciò, una volta che si prende coscienza di come si sta gestendo involontariamente il proprio corpo, si possono attuare una serie di accorgimenti per favorire una buona discussione, argomentando le proprie idee senza imporsi sull'altro.

Vediamo ora nel dettaglio quali sono i principali elementi della comunicazione non verbale. La mimica facciale è sicuramente il canale più importante della nostra espressività e costituisce il focus di maggiore attenzione dei propri interlocutori. La complessità di questo canale espressivo ha fatto sì che esso venisse diviso in tre parti principali: la regione frontale comprendente fronte e sopracciglia, la parte mediana, che comprende naso e occhi e, infine, la parte inferiore, di cui fanno parte la bocca e la

mascella. Oltre alle varie combinazioni delle smorfie di queste tre regioni, della mimica facciale fanno parte anche i segnali involontari e incontrollabili come i cambiamenti del colore dell'epidermide, la dilatazione delle pupille e così via. L'elemento più influente che si può utilizzare è il cosiddetto "linguaggio degli sguardi", che ricopre un ruolo fondamentale dall'inizio alla fine dell'interazione poiché è il mezzo attraverso cui gli interlocutori prendono contatto tra di loro ed esprimono allusioni, promesse o rifiuti su ciò che si sta trattando (Livolsi, 2003).

Il coinvolgimento emotivo in una discussione può essere comunicato anche tramite tale linguaggio, ma è fondamentale essere consapevoli di come si utilizza: esso può risultare invasivo e prepotente, per questo l'intensità e il modo in cui viene utilizzato devono essere regolati in base al tipo di relazione tra i partecipanti dell'interazione. Inoltre, i movimenti oculari e la gestione dello sguardo danno la possibilità di rilevare un'effettiva coerenza tra ciò che viene detto e le reali intenzioni del parlante: come si sente spesso dire, gli occhi sono lo specchio dell'anima.

Così come la mimica facciale, anche il modo in cui le persone gestiscono il proprio corpo è un segnale analogico molto forte che aggiunge informazioni alla dimensione verbale. La postura rivela come viene percepito il proprio corpo e palesa la propria personalità e i propri stati affettivi. Gli elementi che consentono di assumere una postura eretta sono principalmente la dislocazione del peso lungo la colonna vertebrale e l'apertura della postura in relazione alla posizione delle braccia. Per quanto riguarda il primo elemento, le persone che riescono a mantenere una posizione rilassata e dritta solitamente vengono percepiti come individui sicuri di sé ma aperti agli altri; invece, coloro che solitamente tengono la testa piegata trasmettono l'idea di trovarsi di fronte a una persona condiscendente e introversa. Al contrario, coloro che tengono la testa sbilanciata verso indietro produce una sensazione di "guardare dall'alto verso il basso" i propri interlocutori, suggerendo l'idea di avere una grande sicurezza e di voler imporre la propria dominanza sugli altri.

Un altro elemento fondamentale della comunicazione non verbale è la gestualità. Molto spesso, durante una conversazione, le mani sono impegnate in un movimento più o meno ampio, che ha lo scopo di sottolineare e delineare meglio ciò che si sta dicendo. Solitamente si distingue la gestualità secondo due caratteristiche principali: la velocità e l'ampiezza. Per esempio, gesti molto lenti e ampi rimandano all'idea di sicurezza e

controllo; al contrario, una gestualità molto rapida e limitata suggerisce velocità di pensiero, ma anche inquietudine e irrequietezza. Perfino lo stesso tipo di movimento può evocare messaggi analogici diversi a seconda della velocità e dell'ampiezza con cui esso viene svolto. Il significato di questo insieme di gesti si costruisce attraverso diversi livelli: nel primo livello si trovano i movimenti spontanei che comunicano gli stati emozionali interni dell'interlocutore; a un livello superiore sono compresi tutti quei gesti che hanno un valore codificato sul piano culturale di riferimento; infine, all'ultimo livello vengono posti tutti quei segni e linguaggi "artificiali" costruiti e trasmessi grazie alla gestualità (per esempio il linguaggio dei sordomuti).

A tutti gli elementi non verbali sopracitati, va aggiunto un aspetto che più si avvicina all'interazione con l'altro, ossia la prossemica, definita da Livolsi (2003) come "quell'insieme di regole e strategie comportamentali in base alle quali gli individui agiscono e gestiscono lo spazio che li circonda quando si trovano in presenza dei propri simili". Tutti gli animali hanno una certa sensibilità rispetto al modo in cui gestiscono lo spazio circostante, sia per una questione di territorialità che di rispetto delle gerarchie. Gli esseri umani non solo nutrono di questa grande sensibilità, ma in più percepiscono dei messaggi a seconda dell'uso che si fa della gestione degli spazi circostanti.

Gli spazi utilizzati si possono classificare principalmente in spazio intimo, sfera personale, sfera sociale e zona pubblica. Lo spazio intimo parte dalla superficie corporea e si estende fino a 40-50 centimetri. Esso viene percepito come una seconda pelle ed è carico di significati affettivi e socio-relazionali; infatti, questo è lo spazio minimo di cui si ha bisogno per potersi sentire al sicuro e vi accedono solo gli affetti. La sfera personale, invece, inizia dallo spazio intimo e termina all'incirca a un metro di distanza dalla persona; in questo spazio possono entrare gli affetti che hanno una certa importanza ma che comunque non hanno accesso allo spazio intimo. Oltre a ciò, si estende la sfera sociale che rappresenta la distanza che si ritiene più appropriata per tutte quelle persone da cui non si è coinvolti affettivamente o che non si conoscono. Infine, la zona pubblica è la distanza che una certa persona mantiene se deve parlare a un pubblico numericamente consistente. Qualsiasi invasione dello spazio intimo o della sfera personale da parte di estranei viene percepita come una minaccia e di conseguenza vengono messi in atto da parte dell'individuo una serie di meccanismi fisiologici di difesa. La grandezza di questi spazi è estremamente soggettiva, parlando per estremi esistono persone che hanno un

approccio più fisico con gli estranei e persone che sono più riservate anche con gli affetti. Inoltre, la gestione personale di tali spazi può non essere sempre accettata da parte dei propri interlocutori e per questo può generare delle risposte emotive che non dipendono dal tema in discussione ma proprio dal controllo della zona interessata, senza tenere in considerazione le esigenze dell'altro.

L'ultimo elemento non verbale che si affianca maggiormente alla parte verbale sono i cosiddetti segnali paralinguistici e comprendono tutte quelle parti di natura non verbale, ma comunque prodotti vocalmente, che fungono da cornice al proprio modo di parlare: di questi fanno parte il ritmo, le pause, il tono della voce e i vocalizzi di iterazione. Nel corso di una qualsiasi interazione, gli esseri umani adattano i propri segnali paralinguistici a seconda del contesto in cui sono inseriti, della relazione che hanno con i propri interlocutori e dello stato emozionale suscitato dalla situazione. Infatti, molto spesso questi segnali sono indicatori analogici delle caratteristiche di chi sta parlando: se per esempio una persona è incapace di gestire le pause e parla in modo frenetico, dà l'impressione di essere insicura e ansiosa, esorcizzando in modo inappropriato questa incapacità di gestire e di ascoltare la propria interiorità (Livolsi, 2003).

È indubbio che il modo di utilizzare in modo adeguato o meno questi elementi della comunicazione non verbale viene giudicato dai propri interlocutori in maniera soggettiva; è certo però che l'utilizzo errato di uno di questi può compromettere la possibilità sia di farsi comprendere al meglio, sia di instaurare una relazione adeguata al mantenimento di un clima favorevole all'interazione stessa.

2.2.1 L'espressione emotiva

Tra gli specifici segnali sopracitati, la mimica facciale è uno degli indicatori più utilizzati per comprendere lo stato emotivo di una persona, attraverso le cosiddette "espressioni emotive" o "espressioni facciali". Nel corso degli anni si è cercato di indagare il modo in cui le persone muovono involontariamente i muscoli facciali del proprio viso per esprimere determinate emozioni e, in alternativa, come le persone percepiscono gli stati emotivi altrui a partire proprio dall'analisi delle espressioni emotive, concentrandosi principalmente sull'espressione delle emozioni di base, quali rabbia, paura, tristezza, felicità, disgusto e sorpresa. In generale, gli approcci teorici

esistenti sono perlopiù divergenti, presentano numerose critiche e numerose repliche che li difendono. In questo modo, non è mai stato possibile avere un quadro chiaro sul tema in questione.

Per esempio, un approccio di base alle emozioni sostiene che le varie componenti di un'emozione sono espresse attraverso un insieme specifico di movimenti facciali: in particolar modo la rabbia è sempre espressa attraverso un prototipo particolare formato da sopracciglia corrugate, occhi spalancati e così via, a cui si aggiungono dei movimenti facciali aggiuntivi specifici per quella situazione. Questo approccio presuppone quindi che esista un prototipo, ossia una configurazione facciale base, utilizzato per riconoscere in modo inequivocabile lo stato emotivo di una persona. Nel caso il cui l'emozione non corrispondesse con l'analisi della configurazione facciale, significherebbe che sono presenti delle variabili indipendenti dall'emozione che influenzano e alterano il suo manifestarsi.

Al contrario, altri quadri scientifici sostengono che le emozioni di base si esprimono attraverso configurazioni espressive che dipendono sensibilmente dalla persona che esprime tale emozione e dalla situazione in cui ci si trova. Le variazioni dei movimenti muscolari inerenti alla stessa emozione dipendono dal contesto, che include sia il contesto personale (la condizione della persona e le esperienze passate) sia quello esterno (Feldman Barret et al., 2019).

Quando ci si trova di fronte all'espressione di una determinata emozione, molto spesso si produce un'inferenza inversa: si calcola la probabilità condizionata che il nostro interlocutore stia vivendo un determinato stato emotivo (per esempio la rabbia) a partire dall'osservazione dei suoi movimenti facciali (per esempio, l'essere accigliato). Nello specifico la probabilità condizionata è rappresentata da

$$p(\text{categoria dell'emozione}/\text{configurazione facciale}).$$

Per esempio, nel caso della rabbia:

$$p(\text{rabbia}/\text{configurazione facciale accigliata}).$$

Affinché l'inferenza inversa sia valida, devono essere soddisfatti quattro criteri principali, ossia affidabilità, specificità, generalizzazione e validità. L'affidabilità viene rispettata quando l'espressione proposta per una determinata emozione è osservata più

frequentemente di quando non ci si aspetti per ogni caso; questo criterio è correlato a un'inferenza in avanti: per esempio, di fronte a una persona felice si indaga la probabilità di vedere sul suo volto un sorriso, ossia $p(\text{sorriso}/\text{felicità})$. La specificità riconduce all'esclusività di una determinata configurazione facciale per una e una sola emozione; ad esempio, per essere considerata rabbia, una configurazione facciale accigliata non deve esprimere tristezza, confusione o altre esperienze affettive.

Per quanto riguarda la generalizzazione, i criteri di affidabilità e specificità devono poter essere applicati in diverse situazioni e in diversi campioni, differenziando tra le diverse fasce d'età e tra contesti sociali e culturali diversi. Infine, il criterio di validità presuppone che non solo si debba osservare in modo univoco una determinata configurazione facciale corrispondente a una certa emozione, ma successivamente è necessario dimostrare che la persona si trovi effettivamente in quello stato emotivo. Solo quando la configurazione facciale rispetta tutti questi criteri, allora si può parlare di "espressione emotiva"; nel caso in cui anche solo uno di questi criteri non venga rispettato, allora ci si trova di fronte a una semplice configurazione che non delinea nessuna informazione sullo stato emotivo della persona (Feldman, Barret et al., 2019).

Gli esseri umani possiedono 34 gruppi muscolari facciali, nello specifico 17 su ogni lato del viso, che si contraggono e si rilassano secondo determinati schemi. Esistono diverse procedure per misurare i movimenti facciali; la misura più precisa deriva dall'utilizzo dell'elettromiografia facciale (EMG), che attraverso il posizionamento di elettrodi sul viso riesce a rilevare l'attività elettrica a partire dalle contrazioni muscolari, indipendentemente dal fatto che esse siano visibili o meno a occhio nudo.

Questo metodo, però, è per la maggior parte delle volte impraticabile, infatti per eseguirlo è necessario disporre una grande quantità di elettrodi sul viso per un tempo prolungato. Un altro metodo è invece dipendente dal riconoscimento dei movimenti facciali visibili e consiste nell'utilizzo di programmatori umani che indicano la presenza di un'espressione facciale. Infine, sono stati creati dei programmi tecnologici automatizzati che rilevano le azioni facciali presenti in fotografie o video.

Uno dei codificatori più rilevanti è il FACS (*Facial Action Coding System*), creato da Ekman e Friesen nel 1978; questo sistema di misurazione è un approccio sistematico che valuta in modo dettagliato le espressioni facciali in relazione alle emozioni. I codici FACS consentono di individuare la presenza e l'intensità dei movimenti facciali,

distinguendo i singoli movimenti che possono combinarsi tra loro in Action Unit (AU) (Figura 5).

AU	Description	Facial Muscles (Type of Activation)	AU	Description	Facial Muscles (Type of Activation)
1	Inner Brow Raiser	<i>Frontalis (pars medialis)</i>	18	Lip Puckerer	<i>Incisivi labii superioris and incisivi labii inferioris</i>
2	Outer Brow Raiser	<i>Frontalis (pars lateralis)</i>	20	Lip Stretcher	<i>Risorius with platysma</i>
4	Brow Lowerer	<i>Corrugator supercilii, depressor supercilii</i>	22	Lip Funneler	<i>Orbicularis oris</i>
5	Upper-Lid Raiser	<i>Levator palpebrae superioris</i>	23	Lip Tightener	<i>Orbicularis oris</i>
6	Cheek Raiser	<i>Orbicularis oculi (pars orbitalis)</i>	24	Lip Pressor	<i>Orbicularis oris</i>
7	Lid Tightener	<i>Orbicularis oculi (pars palpebralis)</i>	25	Lips Part	<i>Depressor labii inferioris or relaxation of mentalis, or orbicularis oris</i>
9	Nose Wrinkle	<i>Levator labii superioris alaquae nasi</i>	26	Jaw Drop	<i>Masseter, relaxed temporalis and internal pterygoid</i>

Figura 5 – Esempi di Action Unit degli adulti (Feldman, Barret et al., 2019).

Sono stati individuati 44 AU diverse che vengono analizzate come indipendenti tra loro; in realtà, la connessione dei diversi muscoli facciali fa sì che essi non possano muoversi in modo disgiunto dagli altri e questo porta a considerare una variabile di dipendenza tra le unità d’azione. La Figura 6 mostra le comuni configurazioni facciali per le sei emozioni di base.

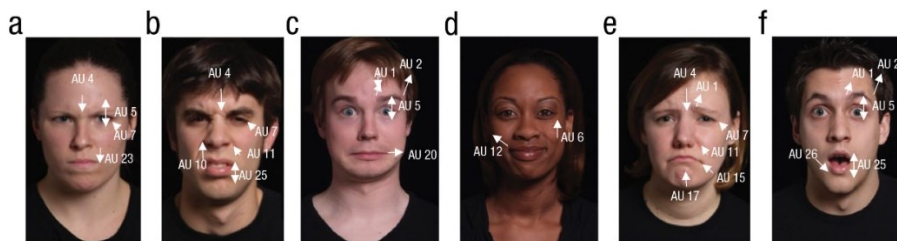


Figura 6 – Configurazioni facciali rispettivamente per rabbia (a), disgusto (b), paura (c), gioia (d), tristezza (e) e sorpresa (f). Per esempio, la configurazione facciale della rabbia comprende le Unità d’Azione 4, 5, 7 e 23 (Feldman, Barret et al., 2019).

Inizialmente si pensava di poter applicare le diverse AU anche alle configurazioni facciali dei bambini, oltre che a quelle degli adulti. In realtà, si è scoperto che delle 44 unità d’azione, solamente poche trovavano un’effettiva corrispondenza di significato a quelle messe in atto dai più piccoli.

Successivamente è stato pubblicato un manuale per riconoscere le diverse unità d’azione, chiamato *Facial Action Coding System – The Manual* (2002), in cui si integra

il concetto di intensità della contrazione muscolare. Ekman e Friesen specificano che il livello di intensità può variare leggermente da persona a persona a seconda della fisionomia del volto, ma in generale si possono riconoscere cinque tipi di intensità diverse, indicate dalla lettera A alla lettera E: A significa “tracce deboli dell’azione” (Trace), B indica “attenuati segni dell’azione” (Slight), C significa “segni marcati o pronunciati del movimento” (Marked o Pronounced), D identifica i “segni intensi o estremi dell’azione” (Severe o Extreme) e, infine, E indica “l’intensità massima del movimento” (Maximum) (Feldman, Barret et al., 2019).

2.2.2 Misurare uno stato emotivo

Per misurare uno stato emotivo in modo corretto è necessario disporre di misure valide che rappresentino le varie componenti di ciascuna categoria delle emozioni, in modo da poter essere poi confrontate con i movimenti dei muscoli facciali.

L’analisi più oggettiva per la misurazione di uno stato emotivo è quella che valuta le emozioni associate ai cambiamenti del sistema nervoso autonomo (SNA), ossia tutti quei cambiamenti che riguardano il sistema cardiovascolare, il sistema respiratorio, la traspirazione e l’attività elettrica del cervello. Questi studi sono considerati oggettivi perché di per sé non richiedono un giudizio umano durante il loro svolgimento, ma solo nella loro interpretazione. In realtà, non esistono delle misure totalmente oggettive in grado di identificare una categoria di emozioni rispetto a un’altra in modo affidabile, specifico, generalizzato e valido: difatti, le statistiche di centinaia di esperimenti dimostrano che non esiste una relazione attendibile tra una categoria di emozioni e determinati cambiamenti del SNA. Per esempio, durante un episodio di rabbia, qualsiasi elemento fisiologico utile a dimostrare il manifestarsi della rabbia stessa, come la conduttanza elettrica della pelle, non necessariamente si altera e non necessariamente è esclusivo per questo stato emotivo. Inoltre, i cambiamenti fisiologici sono talmente soggettivi e il contesto di riferimento è così unico che sarebbe difficile riprodurre lo stesso esperimento, quindi con campione e contesto uguale, ottenendo alla fine risultati analoghi.

Senza la possibilità di utilizzare misure oggettive, per misurare uno stato emotivo si ricorre a misurazioni più soggettive. Queste misurazioni possono essere svolte dagli

scienziati stessi, che utilizzano una serie di criteri per valutare la presenza di uno stato emotivo e che fanno affidamento su giudizi e intuizioni personali per identificare la comparsa di un'emozione tra i partecipanti; la validità delle conclusioni tratte dipenderà dalla validità delle proprie ipotesi iniziali. Le misurazioni possono essere riportate anche dagli osservatori esterni, ossia da campioni indipendenti, che esaminano e classificano ciò che stanno osservando nei partecipanti; a questi osservatori può anche essere richiesto di dare un giudizio sui cambiamenti fisiologici e comportamentali osservati. Infine, anche i partecipanti all'esperimento possono valutare gli stati emotivi, soprattutto attraverso la compilazione delle misure di autovalutazione; tuttavia, queste autovalutazioni sono spesso considerate imperfette, poiché dipendono da convinzioni soggettive e dalla possibile incapacità di sperimentare uno stato emotivo essendone pienamente consapevoli.

In linea generale, qualsiasi misurazione di uno stato emotivo richiede un certo grado di inferenza umana: in quelle oggettive nel momento dell'interpretazione dei risultati, mentre in quelle soggettive nel momento dell'osservazione (o auto osservazione) della presenza dello stato emotivo. Per dedurre che certi movimenti facciali esprimano una determinata emozione, è necessario prima che si verifichi un'inferenza inversa: bisogna dedurre l'emozione direttamente dall'osservazione dei cambiamenti fisiologici, oppure dedurre che un evento o un qualsiasi oggetto evocano solamente una determinata categoria di emozioni. Queste inferenze inverse sono scientificamente valide solo se le misurazioni rappresentano in modo affidabile, specifico, generalizzato e valido le categorie di emozioni (Feldman Barret et al., 2019).

2.3 Gestire le emozioni

Le emozioni possono sembrare come condizioni che influenzano solamente ciò che riguarda sé stessi; in realtà, esse influiscono di gran lunga su ogni aspetto della vita quotidiana. Ogni emozione, infatti, predispone all'azione, con lo scopo di affrontare nel modo migliore le sfide che la vita riserva a tutti.

Il primo passo per gestire al meglio le proprie emozioni è essere consapevoli di esse: sembra scontato ma molto spesso il proprio stato emotivo viene trascurato. Per

esaminare approfonditamente le proprie emozioni bisogna prima essere in grado di conoscersi appieno; la questione emotiva è assolutamente soggettiva, infatti esistono persone molto sensibili al lato emotivo che provano delle tempeste emozionali anche al minimo stimolo, e persone che non avvertono alcuna emozione anche nei contesti più complessi e stimolanti.

Daniel Goleman in *Intelligenza Emotiva* (2022) parla di “autoconsapevolezza”, ossia la continua attenzione e analisi sui propri stati interiori. All’interno dell’autoconsapevolezza non sono comprese le sole emozioni ma anche, e soprattutto, l’esperienza. Essa viene intesa come una attività neurale, in quanto richiede l’attivazione della neocorteccia e delle aree del linguaggio, che permette di compiere un’introspezione anche durante situazioni confuse e difficili da gestire. Questa autoconsapevolezza risulta essere una specie di osservatore esterno che esamina in modo attento ogni situazione e accompagna la persona nelle esperienze di vita quotidiana. Se essa viene messa in atto correttamente può fornire una consapevolezza precisa degli stati emotivi, della loro passività e forza motivazionale; al contrario, una cattiva autoconsapevolezza può comportare un distacco dell’emozione dall’esperienza.

A livello fisiologico, i circuiti neocorticali monitorano attivamente l’emozione, in modo da acquisire un certo grado di consapevolezza. Lo stesso Goleman (2022) afferma: “Questa consapevolezza è la competenza emozionale fondamentale sulla quale si basano tutte le altre.”.

Quindi, sostanzialmente, essere autoconsapevoli significa avere consapevolezza dei propri stati d’animo e della propria percezione di essi. A seconda di come si gestisce e si utilizza tale consapevolezza, essa può essere reattiva o non reattiva. In caso di reattività, l’analisi dei propri stati d’animo è seguita dalla chiamata all’azione, quindi dalla messa in atto di comportamenti o strategie per modificare o mantenere quello stato emotivo. Per esempio, in una situazione di tristezza pensare “Non devo provare questo sentimento” oppure mettere in atto una serie di azioni per distrarsi viene considerato come una risposta reattiva. In caso di non reattività, invece, si ha solo la consapevolezza di ciò che si prova senza provare a cambiarlo.

Lo psicologo John Mayer sostiene che, nonostante esista questa distinzione tra l’essere consapevoli di uno stato emotivo e l’attivarsi per modificarlo, queste due condizioni agiscono in cooperazione: riconoscere uno stato d’animo positivo significa

volerlo mantenere nel tempo, mentre riconoscerne uno negativo significa volersene liberare al più presto. Inoltre, l'autoconsapevolezza dà un vantaggio soprattutto sugli stati emotivi negativi, in quanto dà la possibilità non solo di decidere di non agire spinti dallo stato emotivo negativo, ma anche di decidere in che modo sfogarlo (Goleman, 2022).

Il modo in cui si cerca di regolare gli stati affettivi deriva da una varietà di fattori legati alla propria esperienza e alla propria personalità: la riflessione sull'esperienza influenza l'auto-percezione, mentre le componenti della personalità influenzano il modo in cui si cerca di regolare l'esperienza emotiva. Inoltre, il modo in cui si valutano i propri stati d'animo può derivare dalle particolarità emotive che si possiedono, per esempio una persona empatica ha la capacità di identificarsi con l'esperienza emotiva di un'altra persona, ma essa può anche dipendere dal modo in cui si sperimenta il proprio stato d'animo (Mayer, Stevens, 1994).

In *An emerging understanding of the Reflective (Meta-) Experience of Mood* (1994), Mayer individua sette dimensioni fondamentali dell'esperienza emotiva, quattro relative alla *valutazione*, ossia chiarezza, tipicità, accettazione, influenza, e altre tre relative alla *regolazione*, ossia riparazione, smorzamento e mantenimento dell'umore. Inoltre, è stata proposta una classificazione delle persone in base al modo in cui esse percepiscono e gestiscono le proprie emozioni. Gli individui influenzati dall'umore sono persone sommerse dalle proprie emozioni, i cui pensieri sono spesso alterati dal proprio umore; questa categoria è correlata sia alla cognizione del proprio stato emotivo, sia a caratteristici tratti della personalità. Gli individui che si autoregolano, invece, sono individui che cercano di regolare i propri stati d'animo, esercitando un controllo su sé stessi e provando ad auto influenzare il proprio stato emotivo. Infine, gli individui emotivamente intelligenti sono individui particolarmente abili nell'identificare e gestire i propri stati d'animo; sono autonomi e consapevoli dei propri limiti, essi comunicano liberamente e cooperano per strutturare una buona personalità. Solitamente sono autosufficienti, godono di buona salute psicologica e hanno molto spesso una visione positiva delle cose (Mayer, Stevens, 1994).

A queste tre categorie, Goleman ne aggiunge una quarta, quella dei rassegnati, ossia tutti quelli che sono consapevoli del proprio stato emotivo, ma non si adoperano per modificarlo. Sono compresi due tipi di soggetti: i primi solitamente hanno stati d'animo positivi e per questo motivo non sono motivati a modificarli; i secondi hanno stati

d'animo negativi ma attuano l'atteggiamento del "laissez-faire", senza cercare di modificarli nonostante le conseguenze che comportano (Goleman, 2022).

2.4 Discutere attraverso le emozioni

Come è stato stabilito nel paragrafo precedente, le emozioni hanno una certa influenza in ogni frammento di vita quotidiana, per esempio nelle semplici azioni che si svolgono durante la giornata, nelle brevi interazioni con gli altri e perfino quando si prende parte a una discussione vera e propria.

Ciò che tutti mettono in gioco in ogni momento è il proprio *self*, ossia la propria identità riprodotta continuamente, costruita per mezzo di ideali, pensieri, aspettative, atteggiamenti e stati emotivi, che si cerca di mantenere nel tempo e di mostrare ai propri interlocutori, al fine di essere giudicata positivamente. Infatti, nel corso di un'interazione, ciò che viene messo in risalto è la propria "faccia", definita come "il valore sociale positivo che una persona rivendica per sé stessa mediante la linea che gli altri riterranno che egli abbia assunto durante un contatto particolare" (Boni, 2020.).

Nel corso dell'interazione tutti cercano di mantenere la propria faccia, in quanto questa potrebbe essere "persa" per qualche motivo particolare (uno di questi, per esempio, potrebbe essere la scorretta gestione delle proprie emozioni). In linea generale, l'interazione viene gestita in modo da salvare sia la propria faccia sia quella degli altri partecipanti. Il concetto di "self" venne presentato da Erving Goffman e inserito all'interno del suo approccio al contesto drammaturgico: secondo Goffman la vita è come una rappresentazione teatrale, in cui coesistono la ribalta, il luogo in cui avviene la rappresentazione vera e propria (le effettive azioni che vengono viste dai propri interlocutori) e il retroscena, ossia il luogo personale in cui avvengono tutti i preparativi per la messa in scena e in cui sono conservati gli aspetti più personali a cui solo pochi possono accedere (Goffman, 1969).

Ecco che l'insieme degli stati emotivi viene custodito all'interno del proprio retroscena, dove sono presi in considerazione ed esaminati per poter decidere cosa mostrare durante la messa in scena al proprio "pubblico". Tuttavia, possono esserci situazioni in cui, non essendo pienamente consapevoli del proprio stato emotivo, esso

venga messo a nudo di fronte ai propri interlocutori (per esempio per mezzo della comunicazione non verbale che molto spesso è involontaria) o, peggio, possa essere utilizzato per esercitare un senso di dominanza sul proprio interlocutore.

Nel primo caso, è indubbio che la complessità della comunicazione non verbale non permette di poter gestire ogni suo aspetto in un'interazione faccia a faccia, ovvero un'interazione in cui ognuno è chiamato a rispondere nei tempi previsti dall'interazione stessa. Dall'altro lato, invece, sono proprio questi tempi ristretti che richiedono tempi di elaborazione di risposta molto brevi, che se usati male, possono comportare il fallimento della discussione; in questo modo, il cattivo utilizzo delle emozioni e la mancanza di autoconsapevolezza può mettere l'interlocutore in uno stato emotivo inadeguato alla buona riuscita della discussione.

Il fondamento di una disputa sta proprio nel portarla avanti nel migliore dei modi, mettendosi sempre nella condizione di mantenere una buona relazione con i propri interlocutori e contribuire all'argomento in discussione. Di base le emozioni all'interno di una discussione fanno parte delle cosiddette "questioni soggettive", ossia tutti quegli elementi personali come le impressioni, le paure, le sensazioni e così via. Queste fanno leva su giudizi e sensazioni rispetto al tema in questione e proprio per questo possono portare a un vero contributo alla discussione.

Quando però entra in gioco l'incapacità di gestire le proprie emozioni, molto spesso si cade nello scopo di posizionamento, ossia cercare di dimostrare qualcosa di sé stessi e ottenere una posizione di vantaggio, oppure gettare discredito sui propri interlocutori, mettendo in atto una serie di risposte che portano al fallimento della discussione.

Discutere spinti dalle proprie emozioni può compromettere la volontà di contribuire alla discussione, dando origine a una situazione di tensione tra i partecipanti, in cui si distoglie l'attenzione dal contenuto della discussione con lo scopo di negoziare continuamente la propria identità, deteriorando la relazione che c'è in gioco. Ciò viene causato dall'utilizzo di una serie di atti comunicativi poveri di contenuto, ma che riescono a produrre l'effetto di prevalenza in quanto generano una deindividuatione dell'altro. Questa deindividuatione produce una disconferma del proprio interlocutore ed è estremamente debilitante dal punto di vista della relazione: infatti, la disconferma presuppone sempre il riconoscimento del proprio interlocutore ma compromette la sua identità, togliendogli il diritto di potersi esprimere liberamente, di essere libero, senziente

e degno di parola. Inoltre, questi atti comunicativi solitamente si usano quando ci si trova in uno stato emotivo negativo suscitato dal proprio interlocutore che non si riesce a controllare, ma che sfocia nell'utilizzo di questo modo di esprimersi totalmente inefficace e quasi del tutto inconscio.

Questi atti comunicativi sono le cosiddette espressioni belligeranti che racchiudono al loro interno le dissociazioni sintetiche, lo sdegno, i giudizi ad hominem, le generalizzazioni e le parole d'odio. Le dissociazioni sintetiche consistono nell'utilizzo di espressioni quali "non è vero", "non sono d'accordo"; esse producono un effetto di distanza dall'altro ancora prima di aver esposto le proprie motivazioni e questa dimensione relazionale alterata può portare l'interlocutore a dare più attenzione all'ostilità che si è creata piuttosto che al tema in questione. Lo sdegno, invece, è un modo di esporsi attraverso il quale si proferisce un giudizio su ciò che ha detto l'altro, facendo riferimento a una morale considerata come universale; di queste fanno parte le espressioni come "non puoi dire così", "non tollero che tu dica questo". Questo modo di esprimersi provoca un'aggressione agli ideali e alla moralità del proprio interlocutore, trasformando le proprie opinioni in giudizi moralistici. Un altro tipo di espressioni belligeranti sono i giudizi ad hominem, ossia una dissociazione dalle idee dell'altro a partire dalla formulazione di giudizi riguardanti le sue caratteristiche personali, come "dici così perché sei alto", oppure "il problema è il tuo carattere"; la selezione di questi tratti per dissociarsi fa sì che il proprio interlocutore non venga percepito nella sua complessità e originalità. I casi più gravi sono quelli che ricadono nel sessismo o nel razzismo, come "dici così perché sei donna", producendo così una squalifica della propria individualità. Le generalizzazioni, invece, manifestano la dissociazione facendo riferimento alla categoria di appartenenza, per esempio "questo è tipico di voi medici/religiosi/stranieri". Questo tipo di espressione pone l'interlocutore all'interno di un gruppo più ampio per poter erroneamente sottolineare il fatto che il suo pensiero non è autentico e personale, ma è derivato dall'appartenenza al gruppo stesso. In questo modo, la discussione non rimane sul contenuto preso in esame ma porta a trattare l'argomento a un livello più esteso, concentrandosi su riferimenti culturali, politici, sociali e religiosi. Infine, le parole d'odio sono delle parole che generano ostilità attraverso il cosiddetto hate speech; queste parole vengono utilizzate per stigmatizzare il proprio interlocutore a partire dalle sue caratteristiche personali, senza fare alcun riferimento al tema in discussione. Tra queste

sono comprese le espressioni che sottolineano gli stereotipi negativi appartenenti a una determinata categoria (per esempio “ebreo” per dire “avaro”), le parole che sono originate a partire da difetti o dalle diversità (per esempio “analfabeta” per dire “ignorante”) e dagli insulti generati da nomi di animali, piante, parti del corpo (per esempio “coglione, finocchio”) o da reati e vizi capitali (come “ladro, mafioso, ingordo”) (Mastroianni, 2017).

L'utilizzo di queste espressioni può comportare una distanza simbolica tra i due interlocutori che sfocia nel litigio. Il litigio è sostanzialmente un errore che si verifica durante la discussione, in quanto distoglie l'attenzione dal focus del contenuto e diventa esso stesso l'oggetto di disputa, incentrandosi sulle posizioni personali degli interlocutori. In questo modo, oltre alla perdita dell'argomento di discussione, si lasciano trasparire le caratteristiche più negative dei propri interlocutori di cui fanno parte anche le emozioni, mostrando così le proprie fragilità e le proprie debolezze. Inoltre, si produce un effetto di spettacolarità, ossia si finisce per intrattenere coloro che assistono al litigio senza prenderne parte, suscitando in loro un sentimento di piacere o dominanza.

In una situazione di coinvolgimento emotivo, anche gli elementi base della comunicazione possono essere compromessi. Prendiamo in considerazione i meccanismi di turno: nel breve lasso di tempo in cui si è chiamati a elaborare una risposta è necessario formulare un quadro generale delle emozioni generate dalla discussione, in modo da diventare consapevoli di esse e non ricadere nelle espressioni sopra citate. Quando manca questa consapevolezza, il sopravvento delle emozioni può incidere sui turni di parola che diventano troppo veloci per poter contribuire realmente alla discussione, generando quel meccanismo di botta e risposta che si allontana man mano dal contenuto per intaccare sempre di più la relazione dei disputanti. Oppure, sempre a causa del sopravvento emotivo, uno degli interlocutori può monopolizzare la discussione per esporre le proprie ragioni in modo continuativo e prolisso, senza lasciare al proprio interlocutore il tempo necessario per rispondere, ma anzi interrompendolo più volte e sovrastandolo, producendo in questo modo un effetto di dominanza sull'altro.

Ricordiamo che tutti questi possibili scenari hanno anche un secondo effetto negativo che riguarda più la sfera personale, ossia la possibilità di perdere la faccia. Oltre all'interlocutore, il gruppo più importante di fronte al quale si perderebbe la propria faccia è quello della maggioranza silenziosa. In ogni discussione l'interlocutore con cui si

discute è semplicemente l'interlocutore diretto, in quanto a esso si aggiungono una serie di persone che non partecipano attivamente alla discussione, ma ascoltano, formulano giudizi, opinioni, si trovano d'accordo o in disaccordo con chi sta parlando. La maggioranza silenziosa è la prima a percepire le vere intenzioni del parlante, sia che esse siano di contributo, di dominanza o di disturbo: in questo modo la maggioranza silenziosa riesce a farsi un giudizio oggettivo proprio perché non è coinvolta personalmente ed emotivamente nella disputa e diventa il destinatario più importante da tenere sempre in considerazione (Mastroianni, 2020).

Capitolo 3

L'intervista

3.1 Il caso studio

Il caso preso in esame riguarda l'intervista condotta da Antonio Dikele Distefano a Federico Leonardo Lucia (in arte Fedez) per *Esse Magazine*, pubblicata su YouTube il 24 gennaio 2022. Argomento dell'intervista è il nuovo album di Fedez *Disumano*, pubblicato il 26 novembre 2021.

Dikele, classe 1992, nasce a Varese da genitori angolani; da subito si è interessato alla scena rap italiana, componendo lui stesso dei brani con lo pseudonimo di "Nashy". Dopo aver abbandonato la possibile carriera in ambito musicale, si dedica alla scrittura e pubblica il suo primo romanzo *Fuori piove, dentro pure, ti passo a prendere?*, seguito poi da altre pubblicazioni. Vende migliaia di copie dei suoi romanzi e realizza progetti per Netflix e Amazon Prime Video. Nel 2016 fonda *Esse Magazine*, una rivista online di musica urban italiana ed estera, che oltre a dare spazio alla cultura musicale, realizza documentari auto-prodotti, branded content ed eventi, di cui Dikele diventa capo della direzione creativa. L'obiettivo di questo magazine è quello di dare gli strumenti più adatti agli ascoltatori per orientarsi nelle diverse release musicali.

Fedez, classe 1989, nasce a Milano e inizia la sua carriera musicale da giovanissimo nel 2007, quando ha pubblicato il suo primo EP ⁶. L'album che ha fatto decollare la sua carriera da rapper è stato *Sig. Brainwash*, pubblicato nel 2013 e diventato dopo pochi mesi doppio disco di platino. Nel corso della sua carriera Fedez si è sempre dimostrato molto ambizioso: ha fondato l'etichetta discografica *Newtopia* con J-Ax e,

⁶ L'Extended Play (EP) è un supporto fonografico che contiene più tracce musicali ma che, per la sua breve durata, non può essere classificato come un album discografico.

successivamente, l'azienda di produzione e distribuzione di contenuti digitali *Doom Entertainment*, ha pubblicato molteplici album e singoli che si sono aggiudicati diversi dischi di platino, ha preso parte come giudice a talent show e a game show televisivi. Il suo stile musicale è cambiato nel corso degli anni: all'inizio si dedicava di più al cosiddetto concious hip hop, ossia un tipo di rap che tratta di critiche sociali, dell'uguaglianza, dell'avversione alla violenza e così via. Dopo essere diventato molto conosciuto a livello musicale, il suo stile si è spostato più verso il mondo pop, perdendo i temi caratteristici del concious hip hop e inserendo all'interno delle sue canzoni contenuti più frivoli; Fedez però non si è mai allontanato dai suoi ideali, anzi la popolarità acquisita ha fatto sì che potesse esprimere i suoi valori direttamente sui social e pubblicamente.

Nell'intervista presa in esame si accostano queste due personalità di per sé molto forti, con una passione comune come quella musicale, ma con una visione del mondo, e soprattutto della musica, estremamente discordante. È proprio a causa di questo che nel corso dell'intervista i due partecipanti si sono trovati in contrasto fra loro, generando un'interazione colma di attacchi, insulti velati, impliciti che lasciavano intendere molto bene ciò che si voleva realmente comunicare. Inoltre, questi elementi erano accostati a una serie di componenti della comunicazione non verbale che lasciavano trasparire le vere intenzioni degli interlocutori.

3.2 Metodo

Al fine di analizzare il ruolo delle emozioni nelle interazioni conflittuali, è stata eseguita un'analisi approfondita dell'intervista sopra citata. La durata dell'intervista è di circa un'ora e quaranta minuti e, di questa, sono state scelte sette parti diverse che più rappresentano la conflittualità tra i due interlocutori e che hanno comportato, sotto certi aspetti, il fallimento della discussione.

Per ognuna di queste sette parti, verrà riportato il discorso diretto tra Fedez (corrispondente alla lettera F) e Dikele (corrispondente alla lettera D) con le rispettive componenti non verbali. In seguito, sarà eseguita un'analisi sia della parte verbale che della parte non verbale messe in atto dagli interlocutori: per la parte verbale si determinerà

il tipo di contenuto e il vero scopo dei due, l'uso degli impliciti e ciò che questi impliciti vogliono realmente comunicare. Per la parte non verbale, invece, si analizzeranno i gesti, il tono di voce, il linguaggio degli sguardi e del corpo che molto spesso dimostrano tutto il contrario di ciò che si esprime a parole, accompagnati dalla sensibilità e dallo stato emotivo dei due partecipanti.

La cattiva gestione di tutti questi elementi (verbali e non) ha portato sempre di più all'incrinamento della discussione: nonostante l'utilizzo di sequenze di apertura sfavorevoli alla buona riuscita della discussione, l'intervista si svolse senza particolari ostilità fino a quando non giunsero i primi disaccordi e, da quel momento in poi, la discussione degenerò notevolmente.

3.3 Analisi

Prima di analizzare nello specifico le sette parti più rappresentative dell'intervista è necessaria una premessa. Il 15 novembre 2022 viene pubblicata su YouTube un'intervista di Dikele per il podcast One More Time, condotto da Luca Casadei, imprenditore e esperto di comunicazione. All'interno dell'intervista viene trattato il tema di Esse Magazine e, connesso a questo, le vicende che si sono svolte con Fedez.

Luca Casadei afferma che quando ha visto l'intervista ha pensato che Fedez fosse stato bravo a non aver ceduto a nessuna provocazione nel corso della discussione, mentre Dikele non è riuscito a trattenersi nel provocare il proprio interlocutore, essendo troppo condizionato dai preconcetti che possiede nei confronti di Fedez e, infine, gli chiede qual è il motivo per cui ha voluto condurre in quel modo l'intervista. Dikele risponde che quella intervista non si sarebbe dovuta svolgere perché lui stesso ammette che quando qualcosa non gli piace e non lo convince non riesce a trattenersi e a fingere il contrario. Inoltre, rivela che lui e Fedez hanno avuto una forte discussione prima dell'intervista vera e propria per diversi motivi e per questo Dikele era molto arrabbiato nei confronti di Fedez. Egli afferma che la capacità di Fedez è stata quella di tranquillizzarsi nel momento in cui le telecamere si sono accese, mentre Dikele era ancora coinvolto emotivamente e, in più, la poca simpatia nei suoi confronti si è aggiunta a questo stato emotivo.

Queste considerazioni sullo stato emotivo di Dikele al momento dell'intervista sono fondamentali per comprendere l'origine del conflitto tra lui e Fedez: le visioni discordanti su determinati argomenti e l'antipatia che già esisteva tra i due sono sicuramente delle premesse valide per l'analisi del conflitto, ma l'aggiunta di uno stato emotivo negativo nei confronti del proprio interlocutore è ciò che ha fatto scaturire il conflitto vero e proprio.

Procediamo ora all'analisi delle sette parti più rappresentative dell'intervista.

3.3.1 Incipit

All'inizio di ogni sua intervista per *Esse Magazine* e prima dell'entrata in scena dell'ospite, Dikele legge un breve monologo che in qualche modo si collega all'ospite stesso. Nello specifico, il monologo di questa intervista è stato:

“Non mi sarei mai immaginato di essere qui, come del resto anche voi, ma come disse Federico Buffa non è sempre tutto chiaro dall'inizio, altrimenti Van Gogh almeno un quadro in vita l'avrebbe venduto. Tra Fedez e me, come per tanti altri, non è stato tutto rose e fiori, ma la verità è che nella vita spesso è meglio mettere davanti la sete di curiosità rispetto all'ego e quindi eccoci qui. Sto per parlare con quella che è diventata probabilmente la persona più influente della cultura popolare italiana e l'ha fatto partendo dall'ambiente di cui su *Esse* raccontiamo tutti i giorni. Tutti abbiamo visto e sentito di Fedez, ma allora perché, mi chiedo, dovrei avere ancora curiosità nel voler parlare con lui? Probabilmente perché avere una finestra sulla quale possiamo affacciarci in continuazione non dovrebbe appagarci, ma dovrebbe portarci a chiederci: cosa succederebbe se scendessi e guardassi tutto quel che vedo da più vicino? Sarebbe ancora più bello o scoprirei qualcosa che rovina l'idea che mi ero fatto da quella finestra? Beh, siamo qui per trovare parte a queste domande. Date il benvenuto a Federico Leonardo Lucia, in arte Fedez”.

In questo breve monologo sembra quasi che Dikele voglia mettere le mani avanti riguardo al suo rapporto con Fedez, normalizzando il rapporto ostile che già in passato si era creato tra i due, soprattutto quando afferma: “Tra Fedez e me, come per tanti altri, non è stato tutto rose e fiori”. Ma cerca di darsi una possibilità mettendo “davanti la sete di curiosità rispetto all'ego”, quindi cercando di porre delle buone premesse per poi costruire un dialogo costruttivo con Fedez. Tuttavia, implicitamente mette quasi subito in dubbio queste premesse quando sostiene: “Sarebbe ancora più bello o scoprirei qualcosa che rovina l'idea che mi ero fatto da quella finestra?”. In questo caso non solo Dikele mette le mani avanti sul cattivo rapporto con il suo ospite, ma anzi lascia intendere che in

qualche modo dubita dell'esperienza musicale e dell'importanza delle azioni compiute da Fedez nel corso della sua carriera.

3.3.2 *Sequenze di apertura*

In questa intervista già dalle sequenze di apertura si riesce ad avvertire il rapporto ostile che si svilupperà nel corso della discussione: dopo che Dikele presenta il suo ospite, Fedez entra sul palco.

F: “Ciao a tutti, buona serata!”.

D: “Come stai?”; dal suo atteggiamento sembra poco coinvolto dal suo ospite ancora prima di cominciare l'intervista.

F: “Dove sono i cecchini?”, afferma ciò mettendo in atto una sorta di “scenetta”, guardando intorno come per stare sull'attenti e al contempo ridendo. La sua intenzione era quella di fare una battuta sul suo interlocutore in modo da stemperare il clima. In seguito, risponde alla domanda: “Bene, come stai tu?”.

D: “Non ci sono cecchini”. Dikele in questa sua risposta utilizza un tono di voce molto basso e distaccato; il suo atteggiamento dimostra che è visibilmente sconcertato dall'affermazione di Fedez, ma allo stesso tempo è così tanto sicuro di sé da rispondere “a tono” e in modo deciso e fermo.

Probabilmente Fedez ha deciso di fare questa battuta in seguito alla discussione che hanno avuto precedentemente all'intervista, lasciando intendere in modo ironico che Dikele ha una considerazione talmente bassa di lui tanto da aver posizionato dei cecchini per poterlo colpire.

Dopo questa breve interazione, Dikele spiega come si dovrebbe svolgere l'intervista e lo fa senza mai guardare il suo ospite per i primi secondi. Quando ci si trova in uno stato emotivo complicato da gestire, come nel caso della rabbia, si tende a non affrontare visivamente il proprio interlocutore; in questo modo il linguaggio degli sguardi viene totalmente annullato sia per non far trapelare completamente lo stato emotivo in cui ci si trova, sia perché proprio il fatto di provare un sentimento negativo nei confronti del proprio interlocutore fa sì che si voglia rimanere distaccati, come se guardarlo potesse alimentare la rabbia che già si prova. Inoltre, è bene tenere in considerazione che tutto ciò

è avvenuto di fronte a un pubblico che, dopo l'accaduto, potrebbe essersi già fatto un'idea negativa su Dikele.

Dall'altro lato, invece, se prima Fedez aveva dimostrato una sorta di divertimento a mettere in atto la "scenetta" del cecchino, dopo aver ascoltato la risposta di Dikele sembra pentirsi della scelta di aver messo in mostra l'ostilità del suo interlocutore vedendo la sua reazione, come se avesse capito che non era il modo più adatto per cominciare questa intervista.

Quindi da una parte si trova Dikele in uno stato emotivo teso, che cerca di controllare e trattenere i propri impulsi, soprattutto tenendo in considerazione l'atteggiamento che deve mantenere come conduttore di fronte al suo pubblico; dall'altra parte, invece, Fedez si è reso conto di aver peggiorato la situazione e di aver messo in cattiva luce il suo interlocutore.

3.3.3 Marketing e musica

Durante il corso dell'intervista si sono affrontati diversi temi, dalle collaborazioni di Fedez con diverse case discografiche, al suo rapporto con altri artisti, ai concerti più importanti. Per tutto il corso dell'interazione Dikele ha sempre dimostrato un certo distacco nei confronti di Fedez, ponendo domande e intervenendo come per dimostrare implicitamente che ciò che stava dicendo fosse in realtà scontato e che fosse Fedez a non cogliere il senso delle domande.

Circa a metà dell'intervista si affronta il tema del confronto tra il Fedez giovane e il Fedez adulto, entrando nello specifico nel mondo dell'imprenditoria.

D: "Poi sono successe tantissime cose nel tempo e la cosa che vorrei chiederti è questa: io ho sempre ehm... quando penso a te ho sempre visto prima l'imprenditore...".

F: "Ma la domanda è: quando pensi a me?". Il pubblico ride. "Cioè in che momenti pensi a me?". Fedez ha posto una domanda provocatoria che punzecchia il suo interlocutore e lo fa in modo visibilmente ironico, sorridendo e ridendo di ciò che sta affermando, tantoché anche il pubblico coglie questo suo tono ironico e divertito ride insieme a lui.

D: “Quando mi vieni in mente dico...”; lo dice con un tono quasi imbarazzato e infastidito. Ciò viene anche confermato dall’espressione attonita che ha Dikele, nettamente in contrasto con lo stato divertito in cui si trova Fedez e tutto il pubblico.

F: “Ma quindi ti vengo in mente ogni tanto? Mi fa piacere”, lo dice sempre ridendo.

D: “Beh lavorando nella musica ogni tanto capita di parlare di Fedez”. Il modo di esprimersi è sempre più teso ma Dikele si sforza di mantenersi composto e “cordiale”, anche se il contrasto tra il suo stato d’animo e il modo in cui si esprime è visibile. Poi continua: “Però dico, ho sempre visto prima l’imprenditore del rapper, nel senso che ho sempre visto che tu comunque hai sempre avuto un approccio all’imprenditoria, hai sempre avuto un approccio anche al marketing...”.

F: “Oh, grazie”. Dikele lo guarda esterrefatto pensando fosse ironico, tantoché Fedez coglie il suo sguardo e giustifica la sua precedente affermazione: “No è un argomento super interessante, ti ringrazio”.

D: “Volevo chiederti: come hai imparato?”

F: “Io però voglio fare un passo indietro.”

D: “No io voglio che mi rispondi a questa domanda, poi dopo... voglio sapere come hai imparato.”

A questo punto Fedez argomenta la sua tesi sulla stretta correlazione tra il marketing e la musica, facendo un paragone con l’arte contemporanea e l’arte moderna e sottolineando che la possibilità di fare marketing su un disco in uscita fa parte della performance stessa.

F: “Dobbiamo smetterla di far finta che nella musica anche gli artisti quelli bravi, non me, io sono una merda, quelli veramente bravi non adottino del marketing, perché c’è genialità anche in quello. Cioè per me Marracash che esce con un disco in concomitanza con Fedez che ha un marketing super palesato, che esce con un non marketing è l’operazione di marketing più bella che abbia visto ed è una figata”.

D: “Sì però perché il marketing di quel disco è il disco in sé, la cosa che non capisco però è...”.

F: “È questo è questo...”.

D: “La cosa che non capisco però è del Fedez artista, se io fossi un’artista mi preoccuperei però se uscisse un mio disco e si parlasse più del marketing del disco che del disco in sé”.

F: “Ma non mi interessa, io faccio... ma perché? È un esperimento, è un esperimento”.

D: “La musica è un esperimento?”.

F: “La musica è un esperimento certo. Tutto è un esperimento”.

D: “Boh io sarei molto preoccupato se, no non è una critica, però sarei molto preoccupato se uscissero i miei dischi e si parlasse più della comunicazione legata al disco che del disco in sé”.

F: “Eh, probabilmente poi cercherò di fare diversamente”.

D “Mi hai menzionato degli artisti che comunque sono rimasti nel tempo, no? La domanda che ti voglio porre è: il tuo disco pensi che resterà nel tempo? Che tra dieci anni noi lo guarderemo e penseremo...”

F: “Ma no. Ma no, credo di no”.

D: “E questa cosa non ti... cioè non ti...”.

F: “Tu hai detto che al posto mio saresti preoccupato, giusto?”.

D: “Mi dispiacerebbe”.

F: “Ok, mi vedi preoccupato?”. Il pubblico ride.

D: “Adesso no però per me... Adesso no però...”; Fedez è compiaciuto dalla risposta di Dikele.

F: “Ti giuro non sono preoccupato quindi non preoccuparti per me, sono serenissimo.”; Fedez fa questo invito al suo interlocutore sorridendo, quasi per dimostrare che tutto ciò che dice Dikele sia senza fondamento. Inoltre, egli guarda il suo pubblico che nel mentre ride e gli applaude.

D: “Ok.”; Dikele sorride forzatamente, come se si stesse arrendendo nel suo sforzo di portare avanti questo discorso sul marketing.

Questo è uno dei primi scambi in cui il contrasto tra le idee di Dikele e quelle di Fedez è molto visibile. Fedez è determinato nel portare avanti le sue convinzioni e, soprattutto, nello spiegare le proprie motivazioni su come viene gestito il marketing delle sue campagne musicali: è spinto dalla voglia di far riflettere, non solo il suo interlocutore ma anche tutto il pubblico, a partire dalle azioni e dalle scelte che lui stesso per primo ha preso. Nel corso della conversazione sembra molto tranquillo, rimarca più volte alcuni concetti perché è sicuro di quello che dice ed è sicuro di aver ragione; si vede che egli coglie le frecciate di Dikele, lanciate più che altro per dimostrare la presunta

superficialità con cui Fedez parla del proprio percorso musicale, ma non si lascia abbattere da queste, anzi continua ad avvalorare le sue argomentazioni con un atteggiamento scherzoso.

Dikele non coglie l'ironia dell'atteggiamento di Fedez, ma anzi la percepisce come un affronto. Questo fa sì che egli diventi sempre più nervoso man mano che prosegue l'interazione: dalla comunicazione non verbale si può percepire agitazione e impazienza nei suoi movimenti, accompagnati da un linguaggio degli sguardi molto forte. Dikele, infatti, tende ad ascoltare il suo interlocutore fissandolo intensamente, senza mai distogliere lo sguardo: vuole dimostrare che ascolta le sue parole attentamente, come se volesse accogliere positivamente ciò che sta dicendo, ma infine si distacca per affermare il contrario. A questo punto dell'intervista Dikele riesce ancora a tenere a bada i propri impulsi, ma man mano che l'intervista prosegue e gli scontri diventano sempre più frequenti, non riuscirà più a controllare l'espressione del proprio stato emotivo e tenderà a replicare con scherno il proprio interlocutore.

Inoltre, è bene tenere in considerazione il contesto in cui si trovano: Dikele si sente affrontato pubblicamente, di fronte a un'audience che non solo è presente e si sta creando un'idea di entrambi, ma che dimostra delle azioni di conferma verso Fedez, attraverso il riso e gli applausi, gettando discredito sulle argomentazioni di Dikele.

3.3.4 Dargen D'Amico

Subito dopo il tema del marketing si prova ad affrontare quello della scrittura, ma, fin dalla scelta del tema, l'argomento si sposta su una questione molto dibattuta nel campo della musica: artisti che per i loro brani si fanno scrivere i testi da altri artisti. Quando i due interlocutori nominano "Jacopo" si stanno riferendo a Dargen D'Amico.

D: "Parliamo di scrittura e..."; Fedez è compiaciuto da questa scelta e sorride, quindi Dikele si rivolge a lui: "Ti piace?".

F: "Sono gasato".

D: "Parliamo di scrittura e andiamo con Dargen D'Amico". Dall'espressione di Fedez si capisce che già si aspettava che Dikele tirasse fuori l'argomento.

D: "Perché coinvolgere Dargen nella scrittura dei tuoi brani?".

F: "Perché no?".

D: “Perché?”.

F: “Perché è il mio artista preferito in assoluto.” Il pubblico applaude.

D: “E perché il Fedez giovane che abbiamo visto prima non aveva bisogno di Dargen per scrivere un disco?”

F: “E qua ti volevo, qua ti volevo.”; Fedez sorride e guarda il suo interlocutore dimostrando che aveva già previsto la domanda. “Tu implicitamente quindi stai dicendo che Dargen mi scrive i testi”.

D: “No, ho detto che scrivete insieme”.

F: “Ok, però questo implica il fatto che io sia un’anomalia giusto?”.

D: “No”, Dikele usa un tono per mettersi sulla difensiva.

F: “No, e semplicemente sono cambiati i tempi. Se tu prendi la Top10...” e si rivolge al pubblico “prendete adesso su Spotify la Top10 dei pezzi urban-rap che ci sono e ditemi se in quelle canzoni come autori ci sono solo i rapper che cantano la canzone. Tutti i rapper allo stato attuale si avvalgono di autori per scrivere le proprie canzoni. Questa cosa che c’è un tabù...”.

D: “Sì però la domanda è: perché il Fedez da giovane non aveva bisogno di Dargen per scrivere i pezzi?”. Il tono di voce è molto cauto; Dikele sa che questo tema è critico da affrontare con Fedez in quanto hanno due visioni molto diverse.

F: “Esattamente perché come gli altri artisti rapper si avvalgono di autori, io non ho la capacità di scrivere dei ritornelli o di scrivere delle linee melodiche forti. Jacopo, prima di essere un rapper, cioè per me è sminuirlo, Jacopo è un poeta...”.

D: “Sì sì, sono d’accordo con questo”.

F: “E la visione che Jacopo può dare ad un disco, la visione che ha dato a me della musica, è impagabile, cioè Jacopo non è solo un autore a mio parere, cioè è proprio un maestro di vita per quanto riguarda la visione che mi ha dato di come approcciare la musica in questo momento”.

D: “Quindi tu dici, cioè per capire, Disumano ad oggi tra i dischi tuoi che sono usciti, per te, è la miglior cosa che hai fatto”.

F: “No, non ho detto, no no no no no”; Fedez capisce che Dikele inizia a travisare le sue parole e cerca di spiegarsi meglio. “Disumano è un percorso totalmente nuovo, cioè nei miei dischi non c’è mai una cosa che faccio uguale e ogni disco nel momento in cui esce per me è morto, ok cioè per me è morta lì, cioè già io voglio fare roba nuova, capito.

E non mi sto neanche ad arrovellare se sia la cosa migliore che ho fatto, a mio parere ci sono delle cose interessanti e ho fatto delle cose di cui sono assolutamente contento. Però ritorniamo a Jacopo perché la domanda che voglio farti io a te: secondo te c'è un tabù sui rapper che scrivono con i rapper?". Fedez pone questa domanda perché si aspetta una risposta affermativa dal suo interlocutore.

D: "Mah i rapper che scrivono con i rapper sì. Cioè tu prima hai menzionato autori, se oggi noi dovessimo prendere la Top10, come menzionavi tu, del rap italiano, per me gli artisti che sono in Top10 non avrebbero vicino dei rapper che hanno scritto delle strofe per loro, magari degli autori che hanno scritto dei ritornelli".

F: "Eh ma tu, ma tu... però io firmo i testi...allora va beh, diciamocela, giochiamo a carte scoperte." Dikele lo interrompe.

D: "Ah tu dici se ci sono oggi nel rap game degli artisti in Top10 che scrivono con altri che non firmano i testi?".

F: "No no no, scusa giochiamo a carte scoperte che facciamo prima che se no non ci arriviamo".

Dikele accenna un "Mh" come per far intendere che vuole ascoltare quello che sta per dire Fedez pur sapendolo già. Prevale da parte sua un atteggiamento di superiorità che viene confermato dal modo in cui risponde alle "accuse" mosse da Fedez.

F: "Quando io comunico che lavoro con questo grande artista qui" mentre indica la foto di Dargen D'Amico "l'unica testata magazine che ha posto il tema del perché scrive Fedez con un altro rapper, con tanto degli altri rapper che collaborano con lui" riferendosi a Dikele "che dicevano "ha i ghostwriter", l'unico a porre il tema è stato Esse Magazine."

D: "E che avrebbe dovuto fare?".

F: "Beh siete gli unici ad averlo fatto".

D: "Ma che avrebbe dovuto fare?". Dikele ripete questa domanda in modo retorico con un tono particolarmente infastidito, non per sottolineare che secondo il suo parere non c'è nulla di male se il suo Magazine ha posto il problema, ma per dichiarare come evidente che il problema non sussiste, tanto da rendere evidente che Fedez non saprebbe rispondere alla domanda.

F: "No no, non lo so, a questa domanda non ho una risposta, ma il tema è: siete stati gli unici, il problema è che è un tema che vi ponete solo voi perché Jacopo ha scritto in passato per Danti e nessuno si è messo a mettere in dubbio...".

D: “Però Danti non è nella Top10 che mi parlavi prima. Cioè prima tu mi hai menzionato la Top10 di oggi, se noi adesso prendiamo la Top10 del rap italiano e andiamo a vedere chi sono i rapper che scrivono con altri rapper, io penso che noi non troveremmo...”.

Prima di proseguire con la trascrizione dell'intervista è bene delineare la situazione in cui Fedez e Dikele si trovano.

Viene messo in gioco un tema che tocca molto Fedez, ossia il fatto che lui stesso si serve di altri autori per scrivere i testi dei suoi brani. Questo, oltre a essere percepito come un affronto personale, è un'accusa che molto spesso Fedez si è sentito muovere contro; per questo motivo, cerca in tutti i modi di sostenere con forza le proprie idee.

Dikele, invece, da questo momento in poi non riesce a gestire il proprio stato emotivo. L'intervista è in corso da circa un'ora e i tentativi di portare avanti una buona discussione vengono meno; questo è dovuto anche al fatto che Dikele si sente accusato di fronte al proprio pubblico di essere stata l'eccezione nella critica rivolta a Fedez di servirsi dell'aiuto di Dargen D'Amico, in quanto Esse Magazine è stato l'unico a porre il problema in questione.

Inizialmente il tema sembra discusso all'interno di un clima tranquillo, in cui le ostilità si percepiscono in minima parte solamente tramite la comunicazione non verbale, soprattutto nell'utilizzo di particolari toni e di forme espressive come il riso. Fedez cerca sempre il supporto del pubblico per sostenere le proprie idee e molto spesso lo ottiene in modo evidente attraverso applausi o risate da parte di quest'ultimo, mentre Dikele si sente fronteggiato da questa cosa e cerca di far contraddire il suo interlocutore attraverso l'utilizzo di domande che non sono propriamente coerenti dal punto di vista logico. Per esempio, egli chiede se Fedez sta per caso sostenendo che il suo nuovo album, Disumano, sia quindi il lavoro migliore che abbia mai svolto: viene utilizzato il cosiddetto “argomento fantoccio”, ossia un modo di travisare le parole dell'altro per costruirne un fantoccio e renderle attaccabili. In questo caso Dikele ha svolto una decontestualizzazione, prendendo l'argomento di quello che Dargen D'Amico è riuscito a insegnare e applicandolo al contesto della riuscita del nuovo album, nonostante Fedez non abbia fatto nessun riferimento a questo. Per distaccarsi da questo tipo di argomento non bisogna utilizzare delle dissociazioni sintetiche come “non intendevo questo” oppure “non ho detto questo”, concentrandosi poi sulla scorrettezza argomentativa del proprio

interlocutore e perdendo così l'argomento; invece, è necessario ritornare da dove si era partiti per spiegare meglio le proprie affermazioni, esattamente come ha fatto Fedez (Mastroianni, 2020).

Continuiamo ora ad analizzare gli scambi tra i due interlocutori.

D: "Però Danti non è nella Top10 che mi parlavi prima. Cioè prima tu mi hai menzionato la Top10 di oggi, se noi adesso prendiamo la Top10 del rap italiano e andiamo a vedere chi sono i rapper che scrivono con altri rapper, io penso che noi non troveremmo...".

F: "Ma perché tu pensi che lui sia un rapper, ma io non lo considero rapper".

D: "Però, si però, Dargen è un..."; Dikele accenna una risata come rinforzo alla sua tesi e per sminuire l'intenzione di Fedez di nascondere l'evidenza.

F: "Allora ascolta, vuoi sapere se mi scrivo io le strofe?".

D: "No no, voglio...".

A questo punto i due interlocutori si sovrappongono per qualche secondo e Dikele utilizza l'espressività gestuale, portando le mani avanti come per dire "fermati un attimo, calmo".

D: "Cioè tu dici delle cose e vorrei legarmi alle cose che dici. Il fatto che prima non sono riuscito a legarmi vorrei capire questa cosa. Tu oggi dici prendiamo, c'è un pubblico oggi che non è molto attento a quello che accade nella musica no? Quindi bisogna anche raccontare le cose per come stanno, no? Oggi noi prendiamo la Spotify Charts dei primi dieci brani del rap italiano".

F: "Sì ma tu, toglì la parola rapper, metti autori, perché è un autore, perché in questo caso Jacopo per me è...".

D: "Però è un autore rapper".

F: "Tu l'hai detto, non l'ho detto io". Il tono di voce è molto acuto, quasi scherzoso, ma che nasconde il tentativo di mettere in chiaro il proprio punto di vista.

D: "Va bene, ok". Dikele fa una risata nervosa che palesa il suo stato d'animo rassegnato. Ma, nonostante ciò, continua a sostenere le proprie idee: "Facciamo così, i primi dieci rapper nei primi dieci posti in classifica. Di questi, quanti hanno altri rapper che scrivi strofe con loro? Per me nessuno, o sbaglio?".

F: "Nessuno, ma in questo caso Jacopo non è rapper, non so come spiegarlo. Jacopo non mi scrive le strofe rap, non mi scrive le strofe rap. I pezzi, i pezzi, li scrivo io

infatti li firmo anche io, esattamente come per me ci sono degli autori con cui collaboro, che ho sempre palesato. Cioè io, non è che l'avete scoperto voi, io ho detto davanti a tutti "lavoro con questa persona" e sono orgoglioso di lavorarci, ma non vuol dire mi scrive i testi ed è una cosa che è sempre stata fatta passare, il fatto che io non mi scrivessi i testi, cosa che non è vera. Il brano che ho scritto per ThaSupreme, per esempio, che è fuori dal disco, quello l'ho scritto tutto io, cioè perché in quel momento non faceva parte del disco. Jacopo ha curato la direzione artistica, ma la domanda è: in tutto il mondo, prendi un pezzo di Travis Scott guarda quanti autori ci sono, ma qualcuno si sta ad interrogare quanti autori ci sono? Se fossi io l'unico "rapper" e non sono rapper, ti sto dicendo che io non sono rapper, sono un cantante pop, comunque mi scrivo le mie strofe, ma se tu prendi un mio brano ci sono più autori, così come se prendi nel disco di Cosimo, o nel disco di Marra, o nel disco di Fibra, o nel disco di Salmo, ci sono altri autori, ma dove sta il problema?".

D: "Da nessuna parte, ti ho posto solo una domanda, all'inizio".

Ancora una volta i due interlocutori si sovrappongono nuovamente, senza riuscire a stabilire a chi spetta il turno di parlare, fino a quando non c'è un breve silenzio e Fedez afferma: "Me l'hai posta come se io fossi un'anomalia, non lo percepisci questo?".

D: "No"; il tono è molto acuto e indica la volontà di Dikele di difendersi dalle accuse mosse da Fedez, poi continua: "Io ti ho semplicemente chiesto perché coinvolgere Dargen e perché il Fedez giovane non aveva bisogno di Dargen per scrivere i testi e non mi hai ancora risposto a questa cosa, volevo solo sapere questo".

F: "Perché la musica si è evoluta e, così come tutti gli altri artisti che hanno bisogno di altri autori, io la musica la vivo in questo momento come condividere con un gruppo di persone. Cioè è troppo brutto in questo momento non fare musica insieme ad altri e non cercare di apprendere da persone che ti possono dare tantissimo. Credo che questa cosa la faccia io così come la fanno tutti gli altri".

D: "Però io ti faccio... no no, "come la fanno tutti gli altri" tu prima mi hai menzionato Marra e Guè, per me se noi dovessimo andare a prendere adesso il disco di Marra o Guè o chi per lui, per me gli altri autori ci sarebbero solo dove ci sono delle collaborazioni... credo eh."; Dikele fa un'affermazione che ancora una volta entra in contrasto con le argomentazioni di Fedez e è già pronto a difendersi con "credo eh".

F: “E invece ti sbagli.” Fedez ride e continua: “Prendi un pezzo di Marra e Guè? Io lo so perché nel disco di Cosimo ha lavorato un autore che è amico di Paolo Antonacci che scrive ritornelli e gli ha scritto i ritornelli. Kumitè di Salmo è scritto con Takagi e Ketra e il ritornello credo che lo abbiano fatto loro, ma che male c’è...”.

D: “Ma non c’è nessun male è solo per parlare”.

F: “Eh però stai dicendo...”.

D: “No, non c’è niente di male è solo per parlare, la domanda che ti ponevo è...”.

F: “Eh però hai detto una cosa che non è vera”; Fedez accenna una risata: “Vai prendi...”.

D: “Vai vediamo.” A questo punto Dikele prende in mano il suo telefono per controllare le classifiche di Spotify.

Soffermiamoci ad analizzare questa seconda parte di interazione sul tema di Dargen D’Amico.

La situazione cambia notevolmente rispetto alla prima parte: i due interlocutori sono talmente coinvolti dall’argomento da non rispettare i meccanismi di turno, infatti si sovrappongono più volte e si interrompono in continuazione (l’interruzione è evidenziata dall’utilizzo dei puntini di sospensione a fine turno).

Dikele parla e ascolta stando con la postura protesa in avanti, che simboleggia da una parte la volontà di ascoltare e di dare valore alle parole del proprio interlocutore, dall’altra la sicurezza che possiede nell’espone le proprie ragioni, difendendo sé stesso a partire da una posizione di dominanza. In generale egli possiede un atteggiamento sicuro di sé, un modo di intervenire nella discussione che è incalzante per Fedez, quasi per metterlo alle strette. Allo stesso tempo, però, si dimostra calmo agli occhi del pubblico; egli cerca di contenere il suo stato d’animo alterato mettendo sempre in dubbio quello che dice, per non risultare prepotente e aggressivo attraverso le parole. Questo è riscontrabile nel momento in cui Fedez utilizza un turno di parola in modo prolungato per difendere la sua posizione e, alla domanda “dove sta il problema?”, Dikele risponde con “Da nessuna parte, ti ho solo posto una domanda”, in modo da giustificare le proprie argomentazioni quando invece evidentemente il problema sussiste. Oppure sempre Dikele utilizza più volte espressioni come “non è una critica” oppure “credo” per non peggiorare il clima che si è creato nel corso dell’intervista e per dimostrare il contrasto tra il suo essere cordiale e il suo interlocutore che non lo è affatto.

Fedez inizia a dimostrarsi coinvolto emotivamente nell'argomento in discussione e ciò è evidenziato dal tono di voce e dai gesti che utilizza: il tono è molto variabile, acuto nei momenti di alta tensione che esprime l'intento di difendersi dalle critiche che gli sono mosse contro. La gestualità è molto ampia e veloce, indice del fatto che prova irrequietezza nel difendersi. Inoltre, egli ripete più volte le stesse affermazioni per sottolineare ed enfatizzare ciò che sta dicendo.

Dal momento in cui Dikele prende in mano il telefono per controllare la Spotify Charts la tensione si fa sempre più alta.

Dikele prende in mano il telefono e entrambi gli interlocutori esordiscono con "Dai, vediamo", "Dai", "Oh, vai su" in modo scherzoso, ma le intenzioni di entrambi sono quelle di avere ragione.

D: "I primi dieci pezzi in classifica della Spotify Charts. Andiamo a vedere questa cosa... classifiche...". Dikele cerca su Spotify la classifica mentre Fedez fuma incessantemente e aspetta.

F: "Prendi il numero uno".

D: "Vai, chi è il numero uno? Lo sai?".

F: "Eh non lo so, prendi il pezzo numero uno".

D: "Eh aspetta...".

F: "Dai faccio io". Fedez prende il telefono di Dikele e il pubblico ride.

D: "Vai classifiche... ah anche tu non lo sai fare." Il pubblico ride di nuovo e Dikele si riprende il telefono dicendo: "Dai faccio io faccio io dai". Fedez accenna un sorriso mentre il pubblico applaude.

D: "Eh aspetta...facciamo così...Spotify Charts...il primo pezzo è Love, Guè e Marracash, il secondo è Blitz, Geolier e Guè. Vai vediamo".

F: "Vai il primo".

D: "Love...Vediamo Love chi lo ha scritto...Love è scritto da, poi ci sono anche i produttori, Fabio Rizzo, Cosimo Fini, Stefano Tognini, poi adesso cerchiamo online chi è, Alessandro Pulga che è Marz, Stefano credo che sia Zef ma vediamo, vediamo subito".

F: "Quindi quanti sono?".

D: "Quattro, eh ma due sono produttori".

F: "Ah ok".

D: “Lo sai benissimo anche tu che in studio i produttori non è che scrivono, sei in studio con i produttori e il produttore ti dice “Fammela un po’ più alta fammela un po’ più bassa” li sei...”. Fedez cerca di intervenire ma Dikele continua: “No è semplicemente per spiegare a loro perché magari sono cose che sappiamo solo noi da interni, semplicemente lo dico così”.

F: “Sì, ma va bene ma eh...”.

D: “E? Adesso mi chiederai e?”. Nello stesso tempo Fedez esclama: “Dove vuoi arrivare?”.

D: “Da nessuna parte, semplicemente per rispondere e dire in maniera corretta le cose che diciamo. Semplicemente questo Fedez.” Dikele inizialmente accenna una risata ma subito dopo torna serio.

F: “Scusami ma, nel dire... ma non c’è niente di male... cioè...”.

D: “No no, è solo questo”.

F: “Tu lo saprai, nei dischi di questi rapper ci sono altri autori che hanno scritto dei ritornelli?”.

D: “Sì”.

F: “Sì, c’è anche nel mio disco”.

Dikele apre le braccia e afferma con tono acuto come per dimostrare l’evidenza: “Basta...”.

F: “E non c’è niente di male”.

D: “E io te l’ho chiesto, basta. Volevo sapere per te perché il Fedez giovane non ne aveva bisogno, solo questo”.

F: “Perché ci si evolve e si fanno esperienze nuove”. Fedez afferma ciò con un tono che sembra porre su un piano superficiale la questione.

D: “Ok. E chi dice che i tuoi dischi più belli sono quelli passati?”. Dikele pone questa domanda in modo provocatorio.

F: “Eh amen, cosa devo dire”. Allarga le braccia e ride seguito dal pubblico.

D: “Allora Love Love Love... per te un disco scritto per la maggior parte con altre persone si può definire un disco personale? Scritto con altri autori... non è una critica a te! È un... stiamo parlando di musica.” Fedez, dopo questa domanda, guarda allibito il pubblico che comincia a ridere.

F: “Eh ma cavolo abbiamo appena finito di parlare di questo!”.

D: “Ma voglio chiederti questa cosa, per te si può definire personale?”.

F: “Beh nel momento in cui io scrivo anch’io sì, cioè io scrivo le strofe, i ritornelli li faccio con altri, sì”.

D: “Basta.” Dikele usa un tono acuto e allarga le mani come per affermare “tutto qui”.

F: “Così come fanno tutti gli altri. Il fatto che tu lo chieda a me e agli altri artisti che fanno la stessa cosa non lo chieda è un po’...un po’...un po’ così ma va bene lo stesso. Ti voglio bene perché...”.

D: “Ti sei visto tutte le interviste quindi”.

F: “No ma sono certo guarda, sono sicuro che tu non l’abbia fatto perché ho visto tutte le interviste dove chiedi di me...”.

D: “Quindi ti sei visto quasi tutte le interviste.” Il pubblico ride.

F: “E so di non starti simpaticissimo, quindi diciamo...” Il pubblico applaude e Fedez volge lo sguardo verso la platea sorridendo e apprezzando il sostegno che sta ricevendo dagli spettatori.

D: “Vogliamo parlare del fatto che chiedo di te alle interviste? Vogliamo parlare di questa cosa?”. Dikele la pone con aria di sfida.

F: “Eh se vuoi sì”.

D: “Eh Fede ma, ma io penso che, ma anche in America succede questa cosa, ci sono degli artisti che sono dei punti di riferimento no? Io l’ultima volta ho fatto un’intervista a Marra dove gli ho chiesto di una cosa legata a Fibra e tu, come ti dicevo prima, sei un artista che ha capito delle cose prima di altri no? Quando ho chiesto di te ad Emis e Jake gli ho chiesto una cosa in relazione ai soldi. Emis quando ci ho parlato gli ho detto ‘c’è stato un momento della vostra carriera in cui eravate paralleli? Tu hai fatto delle scelte e Fede non le ha fatte.’ Ma per me è semplicemente un modo per raccontare un periodo storico che non viene raccontato. E tu sei uno dei pochi che ha deciso di fare delle scelte diverse ma non ci trovo niente di male in questo, tu ci trovi qualcosa di male?”.

F: “Se me la racconti così assolutamente no, ti assicuro che se tu guardi il tono in cui parli della mia persona in tutte le tue interviste si nota una vena un po’ più...”.

D: “Dici?”.

F: "... che non ti piace quello che faccio ma credo che tu l'abbia detto, ma guarda... ti dico la prima intervista, ma posso dirti, stiamo perdendo tempo a parlare di questa cagata, nel senso che indipendentemente da...".

D: "Cioè non capisco cosa c'è di male in questa cosa".

F: "No non c'è niente di male, però indipendentemente da questo io prima di essere Fedez, artista, quello che ha fatto le scelte...".

D: "Sei una persona".

F: "Sono una persona. Se tu parli di me in un determinato modo non in mia presenza in maniera continuativa, mi viene da dire quello che poi ho detto nella canzone che ho fatto 'Dikele che chiede di Fedez ad ogni secondo' e credo che rispecchi in maniera abbastanza esemplare quello che succede. Io...eh...la prima volta che, ah cioè per esempio quando tu intervisti Cosimo, la prima volta che ho visto un'intervista dove parli di me e gli dici 'Sai la mia paura è che tu facessi un feat con quelli là.' No? Gli dici a Cosimo, e si capisce della...".

D: "Va beh artisticamente parlando non è che sia un grandissimo fan".

F: "E allora." Fedez allarga le braccia e implicitamente lascia trasparire che hanno discusso tutto questo tempo per nulla dato che Dikele ha ammesso di non apprezzarlo.

D: "Eh non capisco cosa c'è di male se io chiedo di te...".

F: "Ma non c'è niente di male, potrò dirti che è una cosa che mi sta sulle balle." Il pubblico ride e Fedez sorride e continua: "Mi sembra legittimo no?".

D: "Benissimo...e...e quando hai parlato di me l'hai fatto rappando però".

F: "Ok, dove vuoi arrivare?" Fedez lancia un'occhiata a Dikele per enfatizzare la consapevolezza di sapere che questa domanda ha un doppio fine.

D: "No chiedevo, quindi non sei un rapper ma rappi".

F: "Sì".

D: "Ok, molto strano non pensi?" Fedez allarga le braccia e guarda il pubblico.

D: "Dai andiamo avanti." Dikele ride e il pubblico applaude.

D: "Va beh dopo questa chiacchiera ci staremo più simpatici." Fedez guarda il pubblico e fa una smorfia che significa "lo dubito"; Dikele lo guarda e ride seguito dal pubblico.

Fedez si rivolge al pubblico ed esclama sorridendo: "Vedi? È così che fa la scena rap, vedi?".

D: “Mah quando inviterò qualcuno che mi sta sul cazzo a San Siro lo potremo dire”. Questa affermazione si riferisce a un argomento che Dikele e Fedez hanno trattato precedentemente⁷.

F: “L’hai presa bene dai” dice ridendo.

D: “Andiamo avanti dai”.

Questi ultimi scambi iniziano in un clima di sfida tra i due interlocutori: Dikele cerca la Spotify Charts per dimostrare di avere ragione, mentre Fedez appare infastidito dal fatto di venire continuamente contraddetto e poco ascoltato. Infatti, questa è una delle poche situazioni in cui inizia a fumare per un tempo prolungato e mantiene una postura rigida. Quando Fedez si sporge per prendere il telefono a Dikele sta in qualche modo violando il suo spazio personale e il possesso dei suoi oggetti personali, tanto da far rimanere Dikele spiazzato. Quando Dikele dimostra a Fedez e al pubblico che Fedez stava sbagliando nell’affermare che la canzone Love avesse altri autori oltre agli artisti, trova la scusa del suo comportamento nel voler spiegare in modo approfondito come funziona il mondo della produzione di brani e dischi (per esempio il ruolo dei produttori), quando in realtà lo fa per accanirsi sul suo interlocutore.

In linea generale Dikele adotta un modo di argomentare altalenante: prima implicitamente prende in giro Fedez con un atteggiamento di superiorità e prevaricazione e un tono critico, cercando di mostrarsi agli occhi del pubblico come colui che semplicemente sta conducendo un’intervista senza creare problemi, a differenza del suo interlocutore. Dopodiché i toni si fanno più calmi, Dikele inizia ad argomentare senza sembrare arrogante, ma anzi giustificando ogni sua affermazione in modo da risultare apparentemente pacifico. In realtà lo scopo di prevaricazione viene portato avanti e,

⁷ Fedez spiega come si è riappacificato con Guè e il suo successivo invito sul palco di San Siro.

F: “Cosimo fa, mi pare di capire, fammi ricordare...ah era il momento in cui lui fa questa gaffe che tira fuori il bastoncino da selfie in live [...] e io dissi, mi ricordo ero a New York e dissi “Mi spiace che Cosimo, in questo momento, venga riconosciuto dalla massa in questo modo, quando in realtà ha fatto ben altre cose per cui essere ricordato” e da lì mi scrisse, bella lì. Alla fine lo invitammo a San Siro e cioè per me era chiusa lì. Qual era la domanda che mi hai fatto su Cosimo?”.

D: “No la cosa che ti avevo chiesto è che mi dici che non riesci a fare finta...”.

F: “E in quel momento io... cioè nel momento in cui io risolvo con una persona ci risolvo, no?”.

D: “No mi sembra un po’ una roba che va in contrasto con la cosa che hai detto prima, semplicemente”.

F: “Ma in che senso?”.

D: “No il fatto che dici che nella scena ci sono amicizie finte, di avvicinarsi alle persone solo per gli interessi, poi ci fai pace e lo porti sul palco a San Siro. Mi sembra...”.

F: “Ma cazzo ti invito davanti a 80mila persone, cioè ti sto facendo anche un, cioè mi, cioè mica dovevo vendere biglietti grazie a Cosimo, avevo già lo stadio pieno io. Mi sembra un gesto carino se ti invito a San Siro”.

quando non riesce nel suo intento (per esempio quando Fedez ride sostenuto dal suo pubblico), egli si innervosisce lasciando trapelare dei segnali dalla comunicazione non verbale, per esempio tramite i movimenti involontari delle mani per scaricare la tensione, oppure l'utilizzo dello sguardo in modo fisso e attento.

Fedez, invece, inizialmente dimostra di sentirsi sconfitto di fronte alla prova della canzone Love, ma nonostante tutto ribadisce in modo forte le proprie idee. Dopodiché, probabilmente stremato dal comportamento del suo interlocutore, inizia a replicare con decisione le affermazioni di Dikele e, quando si sente sostenuto dalla maggioranza silenziosa, si ritiene in una posizione di dominanza: ciò si può anche vedere dalla postura rilassata e più espansiva che adotta in queste situazioni, in quanto la tensione dello scontro viene scaricata.

Il dialogo viene portato a un diverso livello quando il tema della discussione viene meno e ci si concentra principalmente sul giudizio che possiede Dikele nei confronti di Fedez. Dikele si sente provocato pubblicamente, mentre il pubblico, che ora è a conoscenza della poca simpatia ricevuta da Fedez, si coalizza con uno dei due interlocutori attraverso risate e applausi. Questo fa sì che Fedez si senta legittimato a scoprire le carte in tavola e affermare sia che Dikele parla di lui con gli altri artisti intervistati, sia che è consapevole di essere da lui considerato malvisto sia dal lato lavorativo che personale.

La tensione che si accumula viene poi scaricata dai due interlocutori per mezzo di frecciate, risate, battute che non fanno altro che peggiorare il clima del confronto, tanto da sfociare in un vero e proprio litigio. In questo modo è possibile identificare i tre effetti del litigio: la perdita dell'argomento di discussione, ossia della collaborazione con Dargen D'Amico per la scrittura dei brani; il nuovo argomento che viene portato avanti è la relazione tra Fedez e Dikele. Il secondo effetto è la trasparenza: il controllo emotivo viene meno e i due interlocutori mostrano la parte più degradata e indebolita di loro stessi, con tutte le loro accezioni comportamentali negative. Infine, la spettacolarità, in quanto per il pubblico si è creato un vero e proprio spettacolo che diverte e che coinvolge, dando la possibilità per la platea di schierarsi con uno dei due litiganti e sentirsi appagato da una eventuale "vittoria".

3.3.5 La scrittura

Più avanti nel corso dell'intervista, Dikele pone delle domande al proprio interlocutore sul tema della scrittura.

D: "Ti volevo chiedere, quanto tempo dedichi alla scrittura ogni giorno?".

F: "Io?".

D: "Sì".

F: "Ogni giorno?".

D: "Sì".

F: "Mah guarda io scrivo tantissime cose e leggo altrettanto e non sempre le cose che scrivo sono prettamente musicali".

D: "Che cosa scrivi?".

F: "Mi capita di scrivere poesie, mi capita di appuntare pensieri e...mi è capitato anche di dover scrivere dei monologhi da fare in televisione." Il pubblico ride e anche Fedez, che si sta riferendo al monologo che ha fatto al concerto del 1° Maggio 2021, e continua: "Mi capita... mi capita di scrivere le cose più disparate diciamo".

D: "E sono cose che restano lì oppure che pensi un giorno di mettere in un libro...".

F: "Non lo so, non lo so".

D: "E qual è la cosa che ti ispira di più?".

F: "Che mi ispira di più?".

D: "Sì quando scrivi".

F: "Ah no, non ce n'è una, non ce n'è una. Nel momento in cui scrivi l'ispirazione può derivare da tantissime cose. Non mi sento di dirtene una ecco".

D: "A proposito di scrittura io tempo fa, in un'intervista con Gemitaiz, ho fatto più volte l'intervista con Gemitaiz ed è sempre tornata una roba, lui mi dice sempre ogni volta che facciamo un'intervista mi dice "io ho questo modo di fare, mi sveglio la mattina, metto un beat, due tre orette le passo a scrivere", tu da quant'è che non fai questa cosa? Di prendere, metterti lì e continuamente...".

F: "Ah no ma io lo faccio".

D: "E quando?".

F: "Durante le mie giornate." Fedez ride. "Vedi, ho uno studio...".

D: "Sì vai raccontami".

F: “Ho uno studio, mi metto lì, scrivo, poi viene Jacopo, gli faccio sentire cosa ho scritto, oppure si fa brainstorming. La mia concezione di fare musica è molto vicina a quelle che erano le Factory di Andy Warhol, quindi gruppi collettivi di persone, l’album dei Velvet Underground è nato così, artisti, nell’album c’è Francesco Vezzoli che è uno dei più grandi artisti contemporanei che abbiamo mai avuto in Italia, è quello di contaminarsi l’uno con l’altro. Mi capita spesso a me di essere in studio e di scrivere, magari non come lo fa Gemitaiz, adesso io non so come lo faccia Gemitaiz, però mi capita anche a me”.

D: “E c’è stato un periodo invece in cui non riuscivi a scrivere nulla?”.

F: “No mai”.

D: “Mai? Hai sempre scritto?”.

F: “Sì”.

D: “E per esempio qual è l’ultima cosa che hai scritto? Di che parla?”.

F: “L’ultima cosa che ho scritto? L’ultimo brano che ho scritto è Un giorno in pretura”.

D: “Ah è stato l’ultimo brano che hai scritto?”.

F: “L’ultimo brano che ho scritto”.

D: “E da lì non hai più messo mano...”.

F: “Da lì...a livello di testi? No, no, perché non sono più andato...”.

D: “Non sei più tornato a scrivere”.

F: “No beh, qualche mese fa eh”.

Dikele ride e afferma: “È un mese che non scrivi però”.

F: “Eh va beh, sì”.

D: “Io invece scrivo sempre, chiedevo...”.

F: “Eh bravo tu che scrivi sempre, che ti devo dire, bravo”.

D: “Mi chiedevo da quanto tempo non scrivessi.” Dikele continua a sorridere divertito.

F: “Un mese.” Anche Fedez sorride e volge lo sguardo al pubblico.

Questa parte di intervista è stata gestita abbastanza bene da entrambi gli interlocutori, nonostante il clima si fosse deteriorato già durante lo scontro precedente. Ciò che è importante sottolineare è nuovamente il cambio di atteggiamento di Dikele: nel corso di tutta l’intervista si è notato questo cambio, anche repentino, del modo in cui egli

si pone nei confronti del proprio interlocutore, senza però mai dimostrare di avere un altro scopo oltre a quello di posizionamento. Anche in questo caso l'intenzione è evidente: di fronte a un'artista che afferma di non dedicarsi alla scrittura da un mese, Dikele ci tiene a mettere in chiaro e ad affermare avanti al proprio pubblico che lui, pur non producendo canzoni ma dedicandosi alla scrittura per altri motivi, scrive tutti i giorni. Non solo lo afferma per evidenziare la differenza tra lui e Fedez, ma lo fa ridendo di lui, gettando discredito sul proprio interlocutore.

Fedez oramai sembra quasi rassegnato nel reagire agli attacchi di Dikele verso le sue scelte personali, infatti mantiene un certo contegno di fronte alle provocazioni e alle prese in giro. L'unica cosa che sembra confortarlo è la presenza del pubblico che ha assistito fino a quel momento agli scambi prevaricatori e litigiosi e che sicuramente si è formato un'idea di entrambi i partecipanti alla discussione. Dato che Fedez si è sentito più volte aggredito dal proprio intervistatore e dato che sono stati messi in luce degli elementi che volgono a suo favore, egli crede che il pubblico si sia formato un'idea che giudica lui stesso come quello che viene aggredito ingiustamente e giudica Dikele come l'aggressore ingiustificato. Molto spesso, quindi, Fedez rivolge lo sguardo al pubblico e stabilisce un contatto con gli unici partecipanti che effettivamente possono sostenerlo nello scontro.

3.3.6 Collaborazioni

L'intervista è quasi giunta al termine, i due interlocutori parlando di un altro artista in ambito trap, Sfera Ebbasta, e della capacità che ha avuto nel conquistare la maggior parte del pubblico attraverso le sue canzoni.

D: "Volevo chiederti questa cosa però, i tuoi dischi hanno venduto tanto, hanno venduto veramente tanto, c'è stato un periodo in cui vendevi veramente tantissimi dischi, oggi che fase stai vivendo della tua carriera?"

F: "E come la colleghi con le...cioè perché per forza deve essere collegata alle vendite?"

D: "No no, parlo di numeri, parlo di numeri adesso. Cioè sto parlando di numeri."

F: "Che fase è della mia carriera?"

D: "Sì, in termini proprio numerici".

F: “Mah io sono contento, io sono uscito con sei singoli, che comunque sono andati molto bene tutti quindi io sono contentissimo, al netto che non me ne frega un cazzo...”.

D: “Va beh, al di là che non te ne freggi un cazzo, ma io ti chiedo una...”.

F: “Davvero, cioè, sono andati molto bene però, cioè secondo me credo che il fatto che riesci a slegarti da questa cosa poi in qualche modo si percepisce che non c'è più della pesantezza dietro, forse non lo so”.

D: “E senti che c'è qualcosa che magari del nuovo mondo non riesci ad intercettare? Del nuovo pubblico di ragazzi, c'è qualcosa che non riesci ad intercettare?”.

F: “Ah beh inevitabilmente sto invecchiando e cioè però non mi metto sicuramente a fare il giovane per intercettare pubblico giovane, non so come dire”.

D: “E quando hai fatto il pezzo con ThaSupreme cosa stavi facendo invece?”.

F: “Beh stavo collaborando con un'artista che mi piace”.

D: “... vai ultime due foto.” Dikele fa un sospiro di liberazione.

Fedez fa una smorfia tra sé e sé, dopodiché prende la sigaretta elettronica, guarda il pubblico e fa di nuovo la stessa smorfia, come per dire “va beh, chissà cosa voleva intendere”.

Il pubblico ride, Dikele lo vede e ridendo afferma: “Che c'è Fede...”.

F: “Vai, vai”.

D: “Ma che c'è, penso sia andata bene no? Dai siamo riusciti a chiacchierare senza litigare” afferma sempre sorridendo divertito.

F: “Sì sì, io riesco a, riesco a conversare civilmente” afferma allargando le braccia. Dikele sovrapponendosi a Fedez esclama di nuovo: “Siamo riusciti a chiacchierare senza litigare!”.

Dikele ancora una volta cerca di mettere in evidenza un'eventuale contraddizione del suo interlocutore, che afferma di non riuscire a intercettare il nuovo pubblico ma allo stesso tempo fa delle collaborazioni con giovani artisti. L'obiettivo di gettare discredito, accompagnato di nuovo da una decontestualizzazione, persiste ma Fedez non perde tempo a spiegare le proprie ragioni. Una volta fatto ciò però egli ancora è incredulo del comportamento del proprio intervistatore e rende partecipe il pubblico di questo suo scetticismo.

Si percepisce lo sforzo di continuare di Dikele, nonostante il suo stato emotivo alterato, dal sospiro di liberazione che fa quando afferma di dover scegliere uno dei pochi

temi che rimangono da trattare: è desideroso di finire questa intervista il prima possibile e ciò va in contrasto con quello che afferma dopo, ossia l'idea che l'intervista sia andata bene. Egli è talmente tanto sicuro di sé che pone tutta l'idea della discussione su un piano divertito, cercando di convincersi di aver portato avanti una conversazione senza nemmeno litigare, negando l'evidenza.

Fedez, invece, prende le distanze dalle affermazioni di Dikele e con il suo gesto esprime dissenso, sottolineando implicitamente che in ogni caso in quel contesto non avrebbe provocato per primo il proprio interlocutore, ma che è stato proprio Dikele tramite le sue provocazioni a far sì che la discussione fallisse.

3.3.7 Sequenze di chiusura

L'intervista volge al termine e Dikele ha portato due biscotti della fortuna da aprire.

D: "Allora abbiamo finito, prima di finire ti faccio una domanda? Ti va di aprire il biscotto della fortuna e vedere cosa c'è scritto dentro?".

F: "Vai".

D: "Ti chiedo questa cosa mentre apriamo il biscotto della fortuna, qual è la lezione che non hai mai imparato?".

F: "Boh. Adesso ti dico eh." Allo stesso tempo Fedez apre il biscotto.

D: "Cosa ti dice?".

F: "Tranquilli siete in ottima forma". Dikele ride e Fedez lancia un'occhiata al pubblico.

D: "Io con l'aiuto del vostro intuito riuscirete a risolvere una situazione delicata.". Fedez gli fa un cenno divertito, sorride, Dikele ride seguito dal suo pubblico che applaude.

D: "La lezione che non hai mai imparato?".

F: "La lezione che non ho mai imparato... è: uno, la pazienza, due, non farmi prendere dall'istinto".

D: "Mh".

F: "Ne sai qualcosa?" Fedez lancia uno sguardo divertito a Dikele che ride.

D: "Grazie".

F: “Grazie a te però...mi hai chiesto di tutti e non mi hai chiesto dell’unico rapper con cui lavori, ed è un peccato perché secondo me avrebbero potuto, sarebbero potute nascere delle cose interessanti”.

D: “Ho come la sensazione che sia lui il tuo dramma irrisolto”.

F: “Eh no, e invece...”.

D: “Ho come questa sensazione”.

F: “Eh ma se non ne parliamo non lo puoi sapere, ti rimarrà sempre il dubbio.”

D: “No perché l’hai menzionato tantissime volte durante questa intervista, l’hai menzionato tante volte, ho come la sensazione che sia lui il tuo dramma irrisolto”.

F: “Eh ma se parliamo di rap di cosa ti devo parlare”.

D: “Beh ci sono tanti artisti...”.

F: “Va beh un peccato, un’occasione persa, mi dispiace”.

D: “Sì, spero che questa cosa ti passi. Grazie ragazzi è stato un piacere”. Dikele si alza, mentre Fedez rimane allibito.

F: “Grazie a tutti ragazzi, grazie di essere stati qua.” Fedez si alza ed entrambi escono di scena.

Giunti al termine dell’intervista i due interlocutori si rendono conto che non c’è ormai più nulla da perdere. Quando Dikele chiede a Fedez quale sia la lezione che non ha mai imparato, Fedez risponde in modo sincero ma, trovando un’analogia tra la sua risposta e la situazione in cui si trova, lancia una frecciatina a Dikele. Questa azione di base non è stata fatta con lo scopo di screditare, la risposta era sincera ma ha annesso ad essa una critica.

Fedez infine offre uno spunto di riflessione che non viene colto da Dikele, ma anzi viene posto su un piano inferiore. Dikele è molto sicuro di sé, viene percepito come uno sbruffone che ben stabilisce i confini tra intervistato e intervistatore, dove l’intervistatore è colui che decide come condurre l’intervista, mentre l’intervistato se la deve “far passare” non avendo nessuna voce in capitolo sugli argomenti trattati. Fedez, come ultimo gesto, nuovamente cerca un contatto con la platea, che ormai è diventata sostenitrice e alleata di Fedez; il suo atteggiamento lascia trasparire di essersi rassegnato sia dal punto di vista della buona riuscita dell’intervista, sia nel costruire una relazione con il proprio interlocutore.

In questo modo l'intervista si conclude: un'intervista che non è iniziata nel migliore dei modi, con un dialogo che non ha posto delle buone basi relazionali, che si è svolta attraverso discussioni, litigi, critiche e frecciate, facendo sì che si perdesse man mano il contenuto della discussione, e che è terminata con l'ultimo attacco di superiorità di uno dei due interlocutori.

Conclusioni

L'obiettivo della presente tesi è stato quello di indagare come le emozioni possano influire sulla buona riuscita di una discussione. Discutere bene di per sé non è un'azione sociale semplice, anzi presuppone l'utilizzo di abilità che non tutti possiedono o hanno sviluppato nel corso della vita.

Quando in una discussione si mette in gioco la propria identità qualsiasi giudizio formulato in modo sprezzante rivolto al contenuto della discussione viene in realtà percepito come un attacco personale rivolto ai propri principi, ideali, valori e pensieri. È proprio in questo modo che l'argomento della discussione viene meno, lasciando spazio a quello che Aristotele definisce un piacere deplorabile, ossia un piacere che fa allontanare sempre di più i partecipanti dal bene dell'azione. Questo piacere scaturisce da un implicito scopo di posizionamento che colloca idealmente, cognitivamente ed emotivamente gli interlocutori su piani diversi, creando così gli effetti di dominanza e di discredito.

A maggior ragione, in un'interazione dal vivo, discutere senza lasciar spazio a una risposta emotiva è estremamente difficile: ci si trova immersi in una situazione che richiede tempi di risposta molto brevi che non permettono di distaccarsi da tutto ciò che è esclusivamente personale e fuorviante per la discussione. Il problema, infatti, non risiede principalmente nell'adottare una buona gestione delle argomentazioni oggettive della discussione, ma piuttosto nella gestione della carica emotiva che travolge gli interlocutori, mettendoli sempre nella condizione di assumere una posizione di difesa della propria umanità.

Quando in una discussione ci si lascia coinvolgere troppo si rischia di finire in quella situazione che il filosofo Adelino Cattani definisce come "battaglia", ossia una situazione in cui prevale un interlocutore dopo aver sconfitto il proprio avversario. Nel

“collaudo”, invece, i partecipanti competono con lo scopo di mettere alla prova le proprie idee e le proprie prospettive ed è questa la modalità di discussione a cui bisogna aspirare. In questo modo non ci sarebbe più lo scopo di voler assumere una posizione guidata dal proprio stato emotivo, ma ci si aprirebbe alla presa in considerazione della posizione dell’altro, potendola mettere alla prova e lasciandosi mettere alla prova da essa. Attraverso questo sistema l’autoconsapevolezza delle proprie emozioni e del suo effetto aiuterebbe a comprendere qual è il modo migliore per intervenire e contribuire alla discussione.

Avere una piena autoconsapevolezza dei propri stati emotivi non solo è difficile ma non sempre ne consegue una buona gestione dell’interazione con l’altro. Il caso studio analizzato è l’emblema di come la cattiva gestione di uno stato emotivo possa portare al fallimento della discussione: le emozioni sono talmente imprevedibili e spontanee che avvolgono tutto il processo comunicativo, dal modo di porsi, alla gestione della comunicazione non verbale, alle affermazioni implicite, al modo in cui si costruisce l’azione sociale nella sua totalità. Chiaramente questa gestione, come quella di tutti gli altri stati affettivi, è estremamente personale e ciò viene dimostrato anche dai protagonisti del caso studio.

Infatti da una parte troviamo Fedez, un uomo dalla personalità forte che lascia molto spazio alla comunicazione dei propri valori e dei propri ideali. Dal punto di vista emotivo è vulnerabile, soprattutto quando l’argomento in questione interessa e mette in discussione in qualche modo le sue idee; quando si sente attaccato emotivamente spesso gioca d’astuzia, intervenendo senza usare mezzi termini o senza nascondere i propri scopi dietro le parole, ma anzi esprimendosi in modo schietto e autentico. Più volte durante l’interazione tende a far sfigurare il proprio interlocutore sia portando argomentazioni oggettive che aumentano la credibilità di ciò che viene detto, sia mettendo in mostra la sua vulnerabilità in merito a certi temi: questo fa sì che il pubblico lo umanizzi ulteriormente aumentando l’empatia nei suoi confronti.

Dall’altra parte, invece, si schiera Dikele, un uomo che anch’esso possiede ideali e valori molto forti. A differenza di Fedez però non adotta una strategia di intervento efficace, ma anzi sembra lasciarsi trasportare totalmente dai propri stati emotivi. Per difendere i propri attacchi impliciti adotta la tecnica del “lanciare il sasso e nascondere la mano”, quindi di trovare delle scuse su tutto ciò che egli dice in modo da evitare di essere

coinvolto dalle conseguenze delle proprie affermazioni. Inoltre, il modo in cui pone la questione sembra sempre riferirsi a un piano oggettivo dell'argomento, anche se in realtà vengono messe in luce per la maggior parte questioni soggettive che affiorano principalmente sul piano non verbale.

In una discussione, disputa o litigio che sia, non è mai chiaro se siano realmente le emozioni ad avere la meglio sui partecipanti o se siano i partecipanti ad avere la meglio sulle emozioni. Sicuramente se da un lato hanno dei risvolti positivi, come la creazione dei legami di affetto e di empatia, dall'altro lato possono portare a utilizzare frasi offensive e far sfociare la discussione in un litigio. In una situazione come quella del caso preso in esame diventa ancora più difficile esprimere le proprie argomentazioni attraverso un punto di vista distaccato e oggettivo, in quanto sia Fedez che Dikele e i rispettivi ideali sono chiamati in causa in prima persona.

In conclusione, possiamo assumere che in ogni interazione qualsiasi combinazione tra le argomentazioni e l'essere dei partecipanti, comprese le emozioni, è talmente unica da non poter individuare uno schema comunicativo standard.

Il caso analizzato si sviluppa all'interno di un contesto molto libero: un magazine online che non richiede di assumere un atteggiamento e un registro linguistico specifico e che viene condiviso su una piattaforma che lascia libertà di espressione per forma e contenuto. In questo modo il litigio causato dallo stato emotivo dei partecipanti ha la possibilità di scaturirsi molto più facilmente rispetto ad altri contesti.

Pensiamo per esempio alla differenza tra l'intervista analizzata e un'intervista di carattere più formale che viene mandata in onda dalla tv di Stato: il registro richiesto ai partecipanti in questo secondo caso è più vincolante nella libertà di espressione in base alle regole, alle aspettative e alla struttura del programma televisivo in questione.

Per avere un quadro più ampio sul ruolo delle emozioni nelle interazioni conflittuali sarebbe interessante analizzare tali interazioni in relazione ai diversi contesti entro cui avvengono.

Bibliografia

- Berti E., 2000. *Aristotele*, Roma-Bari, Laterza.
- Boni F., 2020. *Sociologia della comunicazione interpersonale*, Roma-Bari, Laterza.
- Cannon Walter B., 1927. *La teoria delle emozioni di James-Lange: un esame critico e una teoria alternativa*, in “*American Journal of Psychology*“, vol. 39, n. 1/4, pp. 106-124.
- Darwin C., 1999. *L’espressione delle emozioni*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Destro Bisol G., Fantini B., Rufo F., 2013. *Una prospettiva evolutiva sulle emozioni. Da Charles Darwin alle neuroscienze*, Pisa, ETS.
- Ekman P., 1992. *An argument for basic emotions*, *Cognition and Emotion*, University of California, 6(3-4), pp. 169-200.
- Feldman Barret L., Adolphs R., Marsella S., Martinez A. M., Pollak S. D., 2019. *Emotional Expressions Reconsidered: Challenges to Inferring Emotion From Human Facial Movements*, in “*Psychological Science in the Public Interest*“, Vol. 20, Issue 1, pp. 1-68.
- Gardner H., 2007. *Formae Mentis*, Milano, Feltrinelli.
- Goleman D., 2022. *Intelligenza emotiva*, Milano, Rizzoli.
- Goleman D., 1986. *Rethinking the Value of Intelligence Test*, *New York Times Education Supplement*, 12.
- Goffman E., 1969. *La vita quotidiana come rappresentazione*, Bologna, Il Mulino.
- Lanfredini R., Niccoli A., 2020. *Emozioni e comunicazione affettiva*, Bologna, Zanichelli.
- Lang M., Michelotti C., 2022. *La storia delle Scale Wechsler*, in “*Giunti Psychometrics Worldwide*“, 22/04/2022, in <https://items.giuntipsy.it/2022/04/22/la-storia-delle-scale-wechsler/>.
- LeDoux J., 1993. *Emotional memory systems in the brain*, in “*Behavioural Brain Research*“, Volume 58, Issues 1–2, pp. 69-79.
- Livolsi M., 2003. *Manuale di sociologia della comunicazione*, Roma-Bari, Laterza.
- Mastroianni B., 2017. *La disputa felice*, Firenze, Cesati.

Mastroianni B., 2020. *Litigando si impara*, Firenze, Cesati.

Mayer J. D., Salovey P., 1990. *Emotional Intelligence*, in “*Imagination, Cognition and Personality*”, n. 9, pp. 185-211.

Mayer J. D., Stevens A. A., 1994. *An emerging understanding of the Reflective (Meta-) Experience of Mood*, in “*Journal of Research in Personality*”, 28, pp. 351–373.

Plutchik R., 1995. *Psicologia e biologia delle emozioni*, Torino, Bollati Boringhieri.

Shannon C. E., 1948. *A Mathematical Theory of Communication*, in “*The Bell System Technical Journal*”, Vol. 27, pp. 379–423.

Watzlawick P., Beavin J.H., Jackson D., 1971. *Pragmatica della comunicazione umana*, Roma, Casa Editrice Astrolabio.

Sitografia

<https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

<https://www.etimoitaliano.it/>

<https://www.treccani.it/>