

RP Tools^{ITA Version}

Typology – RESTORE Implementation Matrix





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Le Souffle
association socio-éducative européenne



TEORIA DELLE EMOZIONI

Affect Theory

(RESTORE Implementation Matrix – ITA Version)

WHAT?

It is an Italian adaptation that covers the following tools of the RESTORE Project's Implementation Matrix, based on reference literature by IIRP and Le Souffle, with the direct supervision by Le Souffle:

- Affective Statements / Nine Affects / NVC (Non Violent Communication)
- Compass of Shame
- Conflict Escalation

PURPOSE

The purpose is to provide interested Italian readers with basic elements to approach RPs.

DESCRIPTION

This document offers a concise but accurate overview about the original Tomkins' Nine Affects model and the consequent Tomkins' Blueprint, along with the Compass of Shame and Conflict Escalation models.



Free expression of feelings and emotions in RP Circle (The Swansea Model, Youtube)

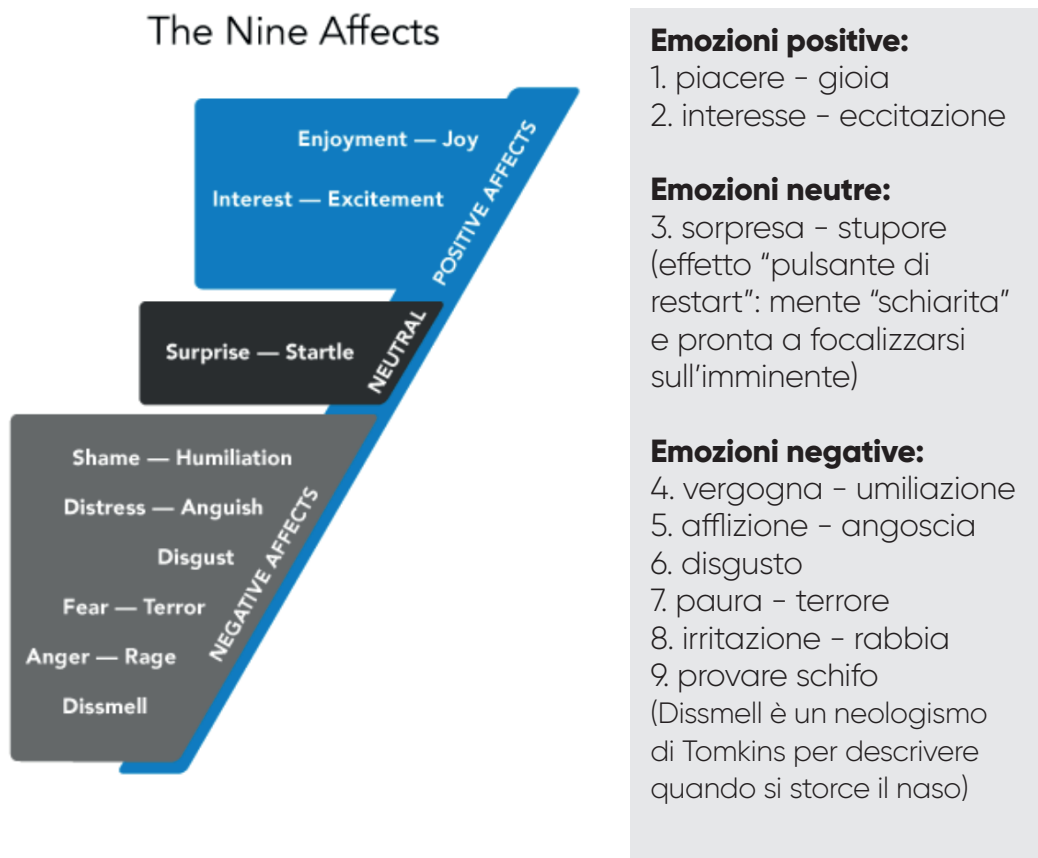
Affect Theory (Teoria delle Emozioni)

Nella discussione sul Continuum RP, si è visto che la libera espressione di emozioni e sentimenti è un caposaldo delle RP, essendo fattori basilari per le relazioni. Tutti proviamo emozioni e sentimenti, però non sempre troviamo le parole adatte per descriverli. Anzi, a volte non sappiamo nemmeno riconoscerli o identificarli. In alcuni cerchi a scuola vediamo che a spesso i ragazzi sembrano in difficoltà o imbarazzo se gli si chiede di esprimere come si sentono, o quali emozioni hanno provato durante la visione di un video proposto. E non tutti hanno chiara la differenza tra emozioni e sentimenti. Quindi per la pratica delle RP è importante disporre di strumenti (bussole) per avere riferimenti in proposito.

Ci sono varie teorie e modelli sulle emozioni, qui si riportano sia quelle adottate da **IIRP**, sia da **Le Souffle**, entrambe con angolazioni e prospettive utili per tutta la gamma di situazioni del Continuum RP.

Secondo il Continuum RP, le affective questions o statements, insieme ad altre pratiche restorative, danno l'opportunità alle persone di esprimersi liberamente. La psicologia delle emozioni, basata sul lavoro dello psicologo Silvan Tomkins, aiuta a comprendere perchè le persone agiscono e rispondono in certi modi, e perchè le RP "funzionano".

Secondo Tomkins, gli esseri umani provano, per costituzione biologica, nove emozioni innate (Nine Affects), la maggior parte definite da coppie di parole che ne rappresentano l'espressione meno e più intensa (da <https://www.iirp.edu/defining-restorative/nine-affects>):



Tomkins ha scritto che poichè ci siamo evoluti, come specie umana, per sperimentare tutti i nine affects, siamo portati per costituzione a sentirci meglio quando riusciamo ad esprimere liberamente tutte le emozioni, favorendo comunque quelle positive e non rimuginando su quelle negative (Tomkins' Blueprint).

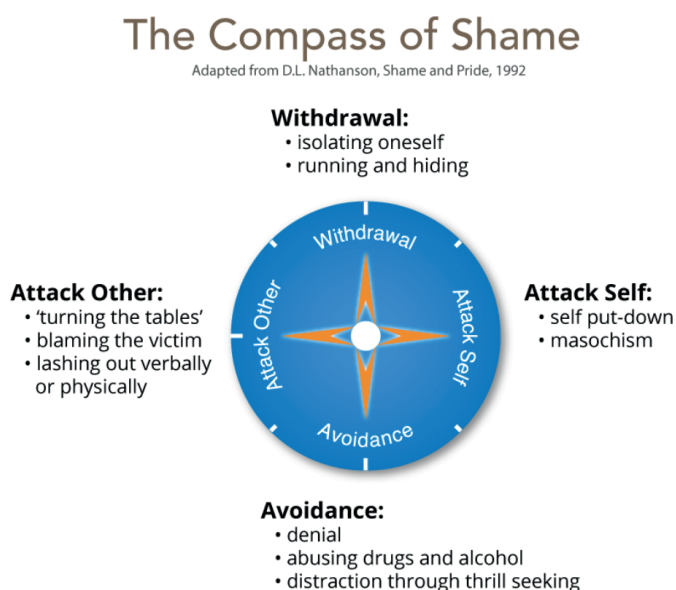
Lo psichiatra Donald Nathanson, di cui Tomkins è stato mentore, ha poi esteso il modello di Tomkins alla dimensione della comunità.

Incoraggiando le persone ad esprimere emozioni e sentimenti, e fornendo condizioni agiate per poterlo fare, le RP pertanto costruiscono relazioni migliori, a dimostrazione dell'ipotesi fondamentale di Tomkins. Dalle semplici affective statements agli incontri formali, le RP sono concepite proprio per questo.

In particolare, Nathanson si è concentrato sulle implicazioni della coppia shame-humiliation, sostenendo che la vergogna (shame) è un regolatore critico del comportamento sociale. Ha notato che, dal punto di vista del modello di Tomkins, nell'essere umano non ci sono particolari inneschi chimici od elettrici per la vergogna, come invece avviene per le altre emozioni. Invece, la vergogna è definita semplicemente come la reazione all'interruzione di un'emozione positiva.

Tomkins infatti osservava che i suoi figli abbassavano lo sguardo e distoglievano gli occhi per la vergogna quando venivano interrotti mentre provavano piacere o interesse per qualcosa. La vergogna sopravviene quindi non solo quando si compie qualcosa di "sbagliato", ma anche quando le emozioni positive vengono interrotte, e questo spiega perché le vittime di crimini provano un senso di vergogna quando sperimentano un'interruzione drammatica e pesante delle proprie emozioni positive, anche se non hanno fatto nulla di "sbagliato".

Nathanson descrive quattro modi in cui reagiamo alla vergogna, in termini di direzioni verso cui possiamo tendere (<https://www.iirp.edu/defining-restorative/compass-of-shame>):



Reazioni alla vergogna:

• **Withdrawal**

ritiro in sé stessi, auto-isolamento, (volontà di) correre e nascondersi

• **Attack Other**

girare le carte", incolpare, aggredire verbalmente o fisicamente

• **Attack Self**

abbattersi, masochismo

• **Avoidance**

diniego, evasione, alcool e droghe, ricerca del brivido

Le persone sentono o mostrano una o più di queste reazioni quando un'emozione positiva è interrotta, anche se spesso reazione alla vergogna dura poco o rimane tenue. Ma il Compass of Shame fornisce una prospettiva per essere restorativi di fronte a comportamenti inappropriati, riconoscendo in anticipo la direzione intrapresa come reazione alla vergogna. Ad esempio, quando si chiama a scuola un genitore di uno studente per qualcosa che ha commesso, si dovrebbe conoscere in anticipo che la prima reazione del genitore potrebbe essere di negazione o evasione ("ma a casa non si comporta così!"), se non di attacco (girando le carte ed incolpando la scuola ed i docenti).

D'altra parte, la comprensione del Compass of Shame può essere utile anche a chi pratica attivamente le RP per riconoscere rapidamente le proprie reazioni alle interruzioni di emozioni positive (es. una dura critica ad un lavoro che pensavamo fosse invece apprezzato), e reagire con meno intensità, in maniera "appropriata", fino a riprendersi completamente dalla reazione alla vergogna.

Per aiutare le persone a superare la vergogna, si può (Costello & Wachtel, "The Restorative Practices Handbook"):

- ascoltare quello che hanno da dire;
- riconoscere i loro sentimenti;
- incoraggiarle ad esprimere i loro sentimenti e parlare delle loro esperienze.

Nathanson ha osservato che Avoidance ed Attack Other sono le reazioni più frequenti alla vergogna. Di più, sostiene che la reazione Attack Other sia responsabile della proliferazione della violenza nella società. Solitamente le persone con adeguata autostima superano la vergogna, ma tutti, seppure con gradi diversi, reagiamo alla vergogna nei modi descritti dal Compass.

Le RP forniscono l'opportunità di esprimere la vergogna, insieme ad altre emozioni, in modo da attenuarne l'intensità. Nei Cerchi Restorativi, ad esempio, le persone passano di routine da emozioni negative a positive tramite quelle neutre.

Qual è la differenza tra emozioni (affects) e sentimenti (feelings)? Le emozioni innate (Nine Affects), nell'evoluzione biologica degli essere umani, entrano in gioco per favorire la sopravvivenza (ad esempio la paura guida la reazione di fuga o di combattimento), e si manifestano tramite sensazioni particolari e segnali del viso e del corpo spontanei (es. pallore o arrossimento, drizzamento dei peli, etc). Per gli scopi di questa discussione si può assumere, semplicisticamente, che un'emozione è una reazione psico-fisica, di durata relativamente breve, ad una determinata situazione. Mentre un sentimento (amore, gelosia, etc) esprime uno stato mentale soggettivo più o meno consapevole.

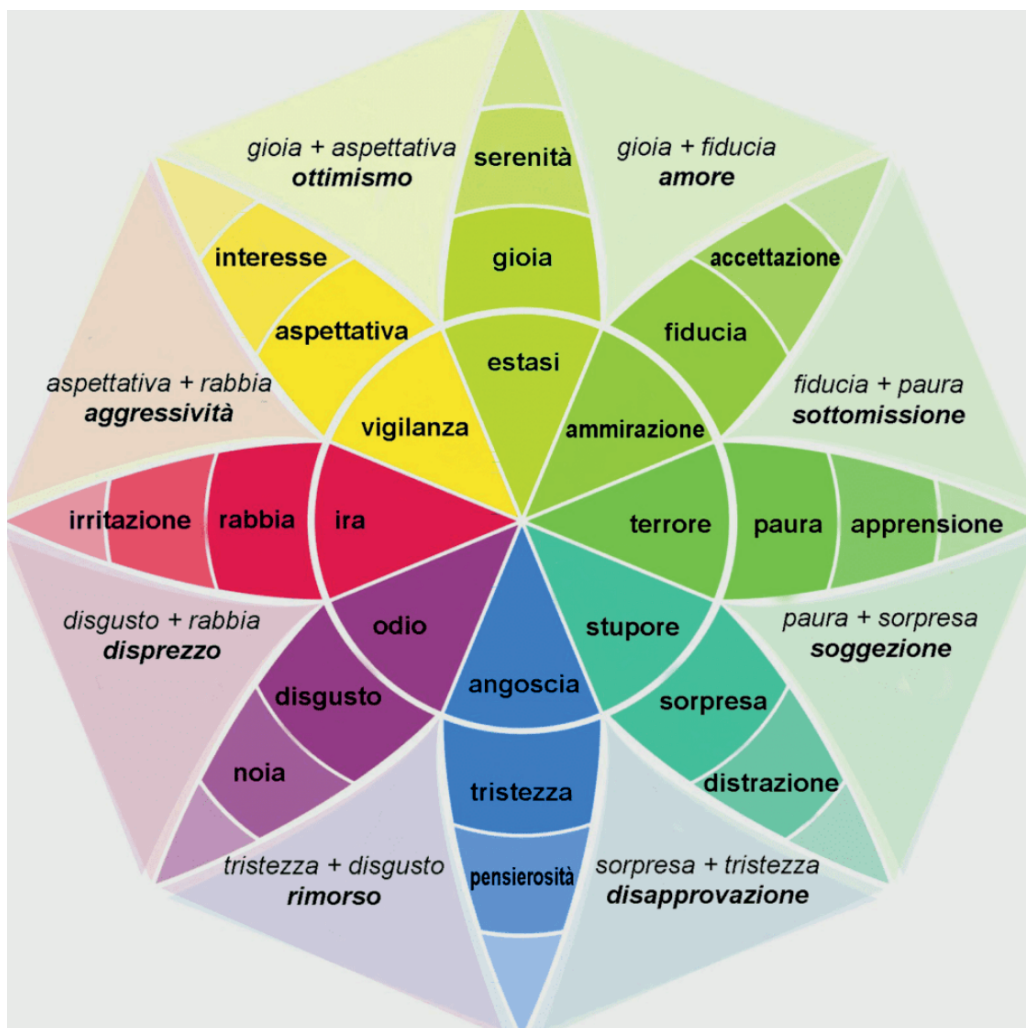
In realtà, per Tomkins gli affects sono i precursori biologici delle emozioni ("la parte biologica delle emozioni"), ma in questa discussione per semplicità emozioni e affects sono stati considerati sinonimi, evitando appositamente di entrare nel merito di una discussione specialistica. Giusto per inquadrare intuitivamente il tema, in ordine di "grado di elaborazione mentale" (consapevolezza) crescente, si potrebbe schematizzare (ndr):

- sensazioni (da stimoli esterni quali caldo o freddo) --- affects --- emozioni --- sentimenti

Altri studiosi successivi a Tomkins hanno modellizzato e classificato un set più esteso di emozioni, come sfumature (nuances) di alcune emozioni "primarie", senza connotazioni positive o negative.

Nella **Ruota di Plutchik**, ad esempio, ci sono otto emozioni di base:

gioia fiducia paura sorpresa
tristezza disgusto rabbia
aspettativa



Al di là delle discussioni specialistiche, non oggetto di questa discussione, la **Ruota di Plutchik**, od una sua versione semplificata come una Bussola (o Termometro) delle Emozioni che consideri ad esempio solo emozioni di base "opposte" quali gioia - tristezza, paura - rabbia, possono essere utili nei cerchi con i ragazzi per aiutarli nel processo di riconoscimento ed espressione delle proprie emozioni e sentimenti.



**Esempio di
Termometro
delle Emozioni
per ragazzi,
con uso di emoticon**

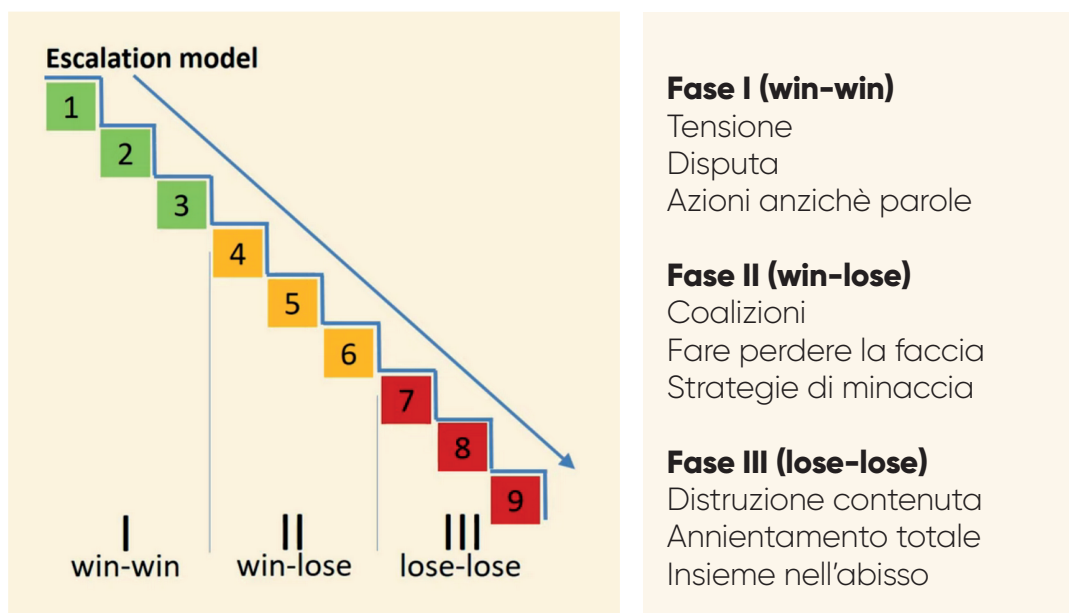
Conflict Escalation

Modello di Glasl: le fasi di un conflitto

Lo studioso austriaco Friedrich Glasl ha sviluppato un modello di escalation di un conflitto, pubblicato nel 1997, analizzando le potenziali fasi che un conflitto può attraversare. Non tutti i conflitti passano per tutte le fasi del modello, ma in molti casi è possibile analizzare e valutare in quale fase del modello si trova un dato conflitto. Pertanto il modello, che può essere applicato ad ogni tipo di conflitto (lavoro, divorzi, guerre...), può essere di supporto nella scelta dei passi successivi da adottare per evitare un'escalation

(cfr: <https://www.youtube.com/watch?v=OBjOwPBxYgA>).

Il modello è rappresentato come una scala discendente: più si scendono i gradini (stages), e più primitive e "disumane" diventano le forme di conflitto.



-
- Nella **Fase I** il focus è il problema, su cui si hanno opinioni diverse. Si può ancora cercare di creare una situazione in cui entrambe le controparti vincono (win-win).
 - Nella **Fase II** il problema non è più il centro del conflitto, il focus del conflitto è spostato sulla controparte: ognuno pensa che la controparte sia idiota, incompetente, etc, e che ci possa essere una sola soluzione a spese della controparte: si cerca di creare una situazione in cui uno vince e l'altro perde (win-lose).
 - Nella **Fase III** si è scesi tanto a fondo che ogni controparte prova a distruggere l'altra anche se costa delle perdite: è a tutti gli effetti una forma di guerra. Si è disposti a perdere purché la controparte abbia un danno maggiore (lose-lose). E' pura auto-distruzione.

Segue una descrizione sintetica di ciascun sotto-livello (stadio, gradino) delle fasi.

Stadio 1 - Tensione (irrigidimento delle posizioni)

I conflitti iniziano con tensioni, ad esempio una divergenza occasionale di opinioni. Questo è un evento comune e non è percepito come l'inizio di un conflitto. Tuttavia, se si trasforma in conflitto, le posizioni assumono maggiore importanza: il conflitto potrebbe avere cause più profonde.

Questo stadio si sviluppa quando una differenza, rispetto a qualche problema o frustrazione in una relazione, è resistente agli sforzi di risoluzione. La comunicazione tra le parti si basa ancora sulla reciprocità, lo stato di persone responsabili viene riconosciuto e si cerca di essere onesti nelle interazioni.

Stadio 2 - Disputa (polarizzazione del dibattito)

Da questa fase in poi le parti confliggenti considerano strategie per convincere la controparte dei loro argomenti. Le differenze di opinione portano a una disputa. Le parti cercano di mettersi a vicenda sotto pressione e vedono solo bianco o nero.

La soglia dello stadio 2 scatta quando una o entrambe le controparti perdono la facoltà di risolvere il problema mediante discussioni dirette, che tendono a svilupparsi in scontri verbali. Le parti sono comunque ancora impegnate in obiettivi, interessi o valori comuni.

Stadio 3 - Azioni anzichè parole

Le parti in conflitto aumentano la pressione reciproca per far valere la propria opinione. Le discussioni sono interrotte. Non c'è più comunicazione verbale e il conflitto è sempre più esacerbato. L'empatia per la controparte scompare.

La soglia dello stadio 3 scatta quando una delle due parti sente che discutere ancora è inutile, e inizia ad agire senza consultare la controparte. L'obiettivo più importante è impedire alla controparte di raggiungere i propri obiettivi, e fare invece i propri interessi. Le controparti in conflitto si vedono come competitors.

Stadio 4 - Coalizioni

Il conflitto è acuito dalla ricerca di simpatizzanti per la propria causa. Ognuno crede di essere nel giusto e di potere denunciare la controparte. Il problema non è più importante: bisogna vincere il conflitto e fare in modo che l'avversario perda.

La soglia dello stadio 4 scatta quando il conflitto non è più focalizzato su problemi concreti, ma sulla vittoria o sconfitta. Le cause del conflitto non sono più viste in termini di punti di vista incompatibili, ma come radicate nel carattere stesso del confutabile comportamento della controparte. Il confliggente elargisce insulti e critiche, ma nega di avere infranto formalmente regole o etichette, dato che "non c'è stato seguito dalla controparte". Le controparti cercano attivamente di convincere dei supporter per migliorare l'immagine agli occhi degli altri (reputazione).

Stadio 5 - Fare perdere la faccia

L'avversario deve essere denigrato da allusioni e simili. La perdita di fiducia è ormai completa. Perdere la faccia in tal senso vuol dire perdita di credibilità morale.

La soglia dello stadio 5 scatta quando le azioni di una delle parti portano alla pubblica perdita di reputazione della controparte. Le posizioni reciproche delle parti non sono più di superiorità e inferiorità, ma diventano "noi siamo i buoni, loro i cattivi". Questo porta a una situazione in cui è estremamente difficile costruire fiducia reciproca. La perdita di reputazione e le conseguenti rappresaglie spesso isolano le controparti dai supporter prima trovati, e questo può ulteriormente intensificare il conflitto perché le opportunità di ottenere feedback di moderazione del conflitto sono ridotte.

Stadio 6 - Strategie di minaccia

Le parti in conflitto cercano di ottenere il controllo assoluto con minacce che dimostrano il loro potere. Ad esempio, una richiesta di denaro esorbitante "altrimenti farò saltare il tuo reparto", sottolineata dalla presunta prova per la minaccia.

La soglia dello stadio 6 scatta quando le parti iniziano a lanciare ultimatum e le minacce strategiche vengono effettivamente utilizzate per forzare la controparte ad accettare determinate condizioni o ottenere concessioni, pressando per agire rapidamente e radicalmente. Come conseguenza le parti perdono sempre più il controllo nel corso degli eventi.

Stadio 7 - Distruzione contenuta (danni distruttivi parziali)

Si tenta di danneggiare gravemente l'avversario con tutti i mezzi a propria disposizione. Una perdita personale contenuta è vista come un guadagno se il danno all'avversario è maggiore.

La soglia dello stadio 7 scatta quando viene portata avanti una delle minacce lanciate nello stadio 6. Le parti ritengono che non sia più possibile vincere, è una lotta tra perdenti. Sopravvivenza e limitazione del danno sono gli obiettivi principali. La controparte è ora un puro nemico e non ha più qualità umane, e questo può portare all'utilizzo di parole come eliminare e sterminare. Non esiste più alcuna comunicazione reale tra le parti.

Stadio 8 - Annientamento totale (frammentazione del nemico)

L'avversario deve essere annientato con ogni mezzo.

La soglia dello stadio 8 scatta quando gli attacchi vanno direttamente al cuore della controparte. L'obiettivo principale è quello di distruggere l'esistenza stessa dell'avversario. L'unico fattore limitante è la preoccupazione per la propria sopravvivenza.

La lotta per sopravvivere aumenta lo stress e la pressione interna all'interno di ciascuna delle parti, e c'è il rischio che le controparti si disintegrino in frazioni che si combattono a loro volta, rendendo la situazione completamente incontrollabile.

Stadio 8 - Insieme nell'abisso

A questo punto è accettato anche l'annientamento personale pur di sconfiggere l'avversario. La soglia dello stadio 9 scatta quando anche l'istinto di sopravvivenza viene abbandonato.

Il nemico è così forte che deve essere sterminato anche al prezzo della propria esistenza, come organizzazione o individui. Le pene detentive non contano più nulla. L'unica preoccupazione rimasta è la corsa verso l'abisso per assicurarsi che il nemico cadrà insieme a noi.

Il modello di Glasl ha dei limiti: in qualche caso può essere di difficile applicazione, i conflitti in effetti sono raramente lineari, e spesso osserviamo conflitti circolari dove le parti confliggenti provano continuamente a trovare soluzioni che fanno ricominciare il processo. I conflitti spesso accelerano molto velocemente, altri prendono molto tempo, ed il modello non tiene conto di questi aspetti temporali. Inoltre le parti non sempre si trovano sullo stesso gradino (stadio), dipende da quanto e come i problemi impattano nella vita quotidiana. Anche se il modello descrive il comportamento di due parti in conflitto, le soluzioni per la de-escalation non sono immediatamente evidenti, in particolare quando alle controparti sembra impossibile invertire la situazione (ad esempio un atto aggressivo sul territorio di uno stato, la separazione di un bambino dall'altro genitore), o quando una delle parti sceglie l'escalation proprio come strategia strategica.

Il modello comunque fornisce un buon quadro generale, per capire a che punto si trova il conflitto in un dato momento, e come muoversi di conseguenza.

Per ottenere la de-escalation ("risalire i gradini") si possono provare varie soluzioni a seconda delle fasi:

Fase I: facilitazione (ognuno può intervenire per provare a mitigare il conflitto)

Fase II: livello di conflitto spostato sulle relazioni --- meglio ricorrere a mediatori, facilitatori RP, psico-terapeuti o altri professionisti adeguatamente formati

Fase III: intervento forzato

La capacità di riconoscere ed eliminare le forze che alimentano i conflitti, in modo neutrale e non giudicante, al fine di provare a de-escalare un conflitto prima che sia troppo tardi, è vantaggiosa per manager, consulenti, assistenti sociali, e varie altre categorie. Tali forze vengono spesso governate o condizionate dalle emozioni, donde l'importanza di potere confidare in modelli di riferimento (seppure con i relativi limiti) per orientarsi nelle situazioni della vita.