

Pagina: L'arte del dialogo

05/08/2015

[TORNA ALL'ELENCO](#)

contenuto:

*Da "Famiglia Cristiana" n°34 - 25 agosto 2002 Colloqui con il padre - La lettera della settimana
Risposta a firma D.A.*

L'arte del dialogo è difficile per tutti. Anche per noi cristiani. La sua lettera ne è una dimostrazione. **Lei trova lo scritto di una persona che ha idee diverse dalle sue.** Non apre un dialogo per discutere e confrontarsi. La sua reazione è di squalificare l'altro, con mezzi discutibili: l'ironia e la sua personale esperienza di volontariato. E' una tattica, questa, sconsigliata dallo stesso buon senso. Tutti sanno che una persona quando è aggredita si chiude a riccio e cerca con tutti i mezzi di dimostrare di avere ragione. **L'aggressività scatena aggressività e non promuove né la verità né la pace.** Ne abbiamo esempi vistosi sotto gli occhi, tutti i giorni. Per questo Gesù - che sa cosa c'è nel cuore dell'uomo - Ha abolito la legge del taglione e **suggerisce un altro comportamento, articolato in tre tempi:** il colloquio personale; il colloquio di fronte ai testimoni; il colloquio di fronte al tribunale. Lei opporrà la ragione validissima che non è materialmente possibile incontrarsi personalmente con chiunque ha idee diverse dalle nostre. Questo poteva avvenire nel villaggio dove le distanze erano così modeste da poter intrattenere colloqui con tutti. Ma quando Gesù dice di andare dalla persona, non vuol dire che bisogna comparire fisicamente davanti a lei. Indica **alcune regole elementari** per risolvere le questioni dibattute, specialmente quelle che hanno effetti negativi sulla vita della comunità. **La prima** È proprio quella di **giudicare l'avversario come una persona**, cioè vederla ed apprezzarla - fino a prova contraria - come un essere ragionante, che al pari di me giunge a delle conclusioni dopo aver riflettuto e dopo avere utilizzato le esperienze che ha in quel capo. **La seconda** È di **prendere in esame** non la persona che presenta le sue idee, ma **le idee che espone**. San Tommaso, che se ne intendeva di quaestiones disputatae, diceva in modo sintetico: in un dibattito non bisogna stare attenti a chi lo dice, ma cosa dice. **Il confronto** non è tra due persone (cosa che invece lei cerca), ma **tra le idee di due persone** (cosa che lei non si preoccupa di fare) Ma c'è una **terza condizione importantissima. Chiarire a sé stessi l'obiettivo che si intende raggiungere.** In una discussione io posso dimostrare che ho ragione e l'avversario ha torto (**obiettivo individualistico**); riportare nella verità la persona che sbaglia (**obiettivo altruistico**); cercare la verità (**obiettivo superpersonale**). Per questo il correttivo consiste nel **partire dai ragionamenti che ognuno porta** a sostegno della sua tesi, magari con l'aiuto di terze persone che controllano se nella discussione vengono buttate ragioni o emozioni. Non basta dire: "a me sembra che?". Bisogna vedere se queste convinzioni poggiano su solide ragioni o su stati emotivi o su precomprensioni e pregiudizi. **Se si esce da questo schema È facile cadere nella logica perversa di voler screditare, ad ogni costo, l'altro.** Questo è un metodo che non serve a cercare la verità, ma a soddisfare il desiderio di potenza e la volontà di prevalere sull'altro. Si potrà obiettare che l'intento non è quello di prevalere sull'avversario, ma di difendere le persone deboli che nella loro impreparazione potrebbero essere fuorviate da ragionamenti sbagliati. Anche in questo caso, la via da seguire non è quella di attaccare la persona, ma di dimostrare l'inconsistenza delle sue ragioni. E' vero che in una discussione possono intervenire condizionamenti che provengono dalla storia della persona e dalla maggiore o minore preparazione

sull'argomento. Ma in questo caso bisogna partire, ancora una volta, dagli argomenti portati e dimostrare che sono viziati da precomprensioni e pregiudizi: il che **non è facile perché richiede un'esperienza ed una capacità di analisi che sono frutto di scienza e di esperienza.** D.A.
