

PROFESSIONI

C'è qualcosa che non funziona...

di **Laura Maestri**

In un [articolo precedente](#) si è approfondito il tema dell'efficacia nella **comunicazione intersoggettiva**, e di come questa non sia determinata solo dalle parole (il messaggio che si desidera trasferire) ma da altri componenti fondamentali che danno significato a ciò che si dice.

Uno degli aspetti utili, da valutare con attenzione, è il **linguaggio del corpo**. Questa modalità di comunicazione (detta anche linguaggio non-verbale) offre informazioni **più che attendibili** in relazione a ciò che la persona sta comunicando, sia quando parla che quando ascolta.

Attraverso il corpo, infatti, si racconta molto di più di quanto esprimano le parole stesse rispetto alle vere emozioni che le accompagnano. In buona sostanza, si può affermare che le parole non sempre dicono la verità, ma **il corpo non mente (quasi) mai**.

Questo perché le espressioni del viso, il modo in cui si gesticola, la fisiologia che si assume quando di intrattiene una qualsiasi conversazione è del tutto **inconsapevole**; non si ordina costantemente al proprio corpo di far propria un'espressione facciale o una posa particolare, se non con grande sforzo e con modestissimi risultati. Solo un lungo e faticoso allenamento può portare al **controllo** (in ogni caso parziale) dei movimenti fisici che con naturalezza si eseguono quando si comunica.

Ed è proprio per questo motivo che *“il corpo dice sempre la verità”*: quando ci porgono un regalo che non gradiamo, educatamente ringraziamo ed esprimiamo verbalmente in nostro entusiasmo, ma un'attenta lettura del linguaggio del corpo rivelerrebbe la **vera emozione** che si sta provando: l'oggetto non ci piace e le espressioni del nostro viso (sorriso costruito, rapida piega all'ingiù della bocca e così via) comunicano il nostro reale stato d'animo.

Anche se non si è competenti nella comprensione del linguaggio del corpo, potreste aver colto casualmente un atteggiamento **“incoerente”** nell'interlocutore.

Ad esempio, vi potrebbe essere capitato di incontrare una nuova persona ad una riunione e di prestare ascolto a ciò che ha da dire. Ripensando successivamente a questo individuo, potreste pensare: *“quel tipo ha detto cose giuste e interessanti, ma c'è qualcosa in lui che non mi convince, c'è qualcosa che non funziona...”*

Molto probabilmente, in modo istintivo e guidati dall'innata sensibilità personale, avete recepito l'incongruenza fra quanto la persona ha detto a parole e quanto ha invece trasferito

attraverso il linguaggio non-verbale. Pur non essendo degli esperti in materia, è possibile percepire l'**inadeguatezza** del contenuto verbale, rispetto all'**espressione corporea**.

La conoscenza degli elementi di base della comunicazione non-verbale può costituire un ottimo elemento d'aiuto nell'interpretazione di chi vi sta di fronte, aprendovi maggiori possibilità di comprenderne l'effettivo stato emotivo, al di là di ciò che afferma a parole, ed offrendovi l'opportunità di creare **maggiori empatia**.

Per approfondire gli aspetti della comunicazione vi raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione:

Seminario di specializzazione

COMUNICARE PIÙ EFFICACEMENTE ➤

Bologna Verona Milano Roma