

L'autore

La Dott.ssa Lorella Giglioli è psicologa, psicoterapeuta (sessuologa). Svolge la sua attività di psicoterapeuta in ambito privato.

Interessata da qualche anno allo studio della comunicazione non verbale, ha frequentato corsi di primo e secondo livello presso il Centro Studi e Ricerche sulla Comunicazione non verbale (csr-cnv) e sull'Ipnosi non verbale. È diplomata inoltre con la CISPAT in training autogeno. Dal 2000 fa parte del corpo docente del Master in CBA organizzato dall'Associazione Eraclito 2000.

Comunicazione non verbale

Comunicare senza parole è in realtà quello che facciamo continuamente senza che ce ne accorgiamo, lo facciamo inconsapevolmente.

Il nostro corpo comunica le nostre emozioni anche se noi non vogliamo, in pratica è **impossibile non comunicare**, possiamo scegliere di non parlare ma non di non comunicare.

Quante volte abbiamo avuto la "sensazione" che qualcosa che abbiamo detto o fatto non abbia fatto piacere, nonostante che, con le parole ci abbiano confermato il contrario.

Da che cosa lo abbiamo capito? da un messaggio non verbale! in realtà noi conosciamo la comunicazione non verbale, la usiamo e la leggiamo negli altri ogni giorno, ma in modo incosciente.

Quando si parla di comunicazione, la prima cosa che ci viene in mente sono le **parole** che usiamo per parlare, dire, informare, la nostra cultura privilegia la parola, fin da piccoli siamo incoraggiati a sviluppare il più presto possibile questo tipo di comunicazione, crescendo dimentichiamo il linguaggio primordiale, quello non verbale, farsi capire a parole diviene il punto centrale del rapporto quotidiano con gli altri.

Ma prima o poi tutti ci rendiamo conto che le parole non sono sufficienti per capirsi e questo accade perché i rapporti interpersonali si basano anche e, soprattutto su un altro tipo di comunicazione: quella emotiva corporea, il nostro corpo invia segnali che guidano le relazioni.

Quando interagiamo con gli altri infatti ci muoviamo, ci grattiamo, cambiamo posizione, e facciamo innumerevoli altre azioni che almeno apparentemente non hanno alcun motivo di essere eseguite.

In effetti queste azioni sono state considerate per troppo tempo come atti privi di significato e di importanza: cambiare posizione o accavallare le gambe veniva spiegato come una ricerca di comodità, grattarsi il naso era giustificato solo con il prurito.

L'osservazione e lo studio del comportamento animale hanno però dimostrato che i gesti vengono usati per comunicare: per indicare possesso territoriale per i rituali di corteggiamento, per segnalare posizioni di dominanza e così via.

Riesaminando sotto questa luce gli atteggiamenti umani si è potuto constatare che hanno per l'uomo la stessa funzione che hanno per gli altri animali.

La differenza è che per l'uomo sono divenuti **inconsci e svalutati rispetto alla parola**, ecco perché si dice che il linguaggio del corpo è "una lingua perduta" che è il caso di recuperare per ricominciare ad usarla consapevolmente per capire meglio gli altri e noi stessi per riappropriarci della comunicazione emotiva e ricordarci che il corpo non mente mai !

I canali

I canali della comunicazione non verbale sono: la **prossemica**, la **cinesica**, la **paralinguistica**, la **digitale**.

La **prossemica** riguarda la gestione delle distanze interpersonali c'è una zona intima, una zona personale, una zona sociale, una zona pubblica, queste zone variano sono molto soggettive e personali influenzate dalla cultura dalle situazioni dal sesso, dall'età dal tipo di relazioni. La distanza che comunque teniamo dagli altri e gli altri tengono da noi è significativa essa si modifica continuamente mentre interagiamo con gli altri ed è indice dell'andamento della conversazione, se ci difendiamo diviene più ampia se ci fidiamo si accorcia e così via.

La **cinesica** riguarda la gestualità delle singole parti del corpo, come per esempio i gesti che accompagnano un discorso.

La **paralinguistica** si occupa di tutti i suoni prodotti dalla voce e da parti del corpo come per esempio battere un piede per terra o il percuotere oggetti sfregarli ecc. L'importanza della voce nella comunicazione è a tutti nota, la voce è uno degli aspetti più personali di un individuo, il suo variare durante una conversazione ci dà informazione sullo stato emotivo del nostro interlocutore nei nostri confronti, la sua tonalità di base ci dà informazioni sulla personalità.

La **digitale** si occupa del contatto fisico di come tocchiamo gli altri e di come tocchiamo noi stessi, e del suo significato, anche il modo di toccare è individuale personale influenzato dalla cultura dall'età dal sesso e dal tipo di personalità.

Dare la mano è il modo più formale e ritualizzato di toccare l'altro, un tipo di contatto fisico che sperimentiamo ogni giorno, si tratta di un comportamento che però, al di là dell'aspetto convenzionale, può far trapelare importanti informazioni sulla personalità degli individui, sui loro sentimenti sulla posizione che intendono assumere nei nostri confronti.

Sapere usare i canali della comunicazione non verbale ci permette di trasmettere meglio i messaggi e di codificare in modo più corretto quelli che riceviamo, è opportuno ricordare che la comunicazione non verbale codifica la comunicazione verbale!

A cosa serve

Imparando a leggere la gestualità involontaria abbiamo la possibilità di **farci un'idea della personalità** del nostro interlocutore di ciò che sta provando se è in uno stato emotivo positivo oppure negativo, se è teso, o rilassato possiamo capire se ci sta mentendo, quindi abbiamo l'opportunità di muoverci in modo migliore in tutti i tipi di relazioni: nel mondo del lavoro, nei rapporti sociali, nella vita affettiva, quindi, abbiamo l'opportunità di migliorare tutti i tipi di rapporti: con il nostro capo, con i dipendenti, con i figli, con il partner.

Avvicinarsi a qualcuno nel modo o nel momento sbagliato guardarlo insistentemente negli occhi, può compromettere un colloquio di lavoro o l'inizio di una nuova relazione o di una amicizia. Capire il limite territoriale delle persone con le quali interagiamo è di fondamentale importanza, ognuno di noi ha la propria "bolla personale" il suo limite viene definito e muta a seconda delle situazioni e delle relazioni del momento, essa varia a seconda dell'età, del sesso, e della cultura.

La comunicazione non verbale ci permette di sviluppare l'**empatia**, l'entrare in sintonia con gli altri attraverso la gestione positiva delle emozioni.

La comunicazione non verbale è un fondamentale supporto per chiunque lavori a contatto con il

pubblico dal promotore finanziario allo psicologo al negoziante, i messaggi non verbali consentono di capire come come procedere in un colloquio o come condurre una trattativa.

Un'altra categoria professionale che da poco ha iniziato ad usare la comunicazione non verbale come strumento professionale sono le forze dell'ordine soprattutto negli ambiti della sicurezza, ci sono segnali del corpo che permettono di capire le intenzioni di compiere una determinata azione come fuggire o afferrare un arma ecc.

Tutte le madri hanno utilizzato con i figli neonati l'interpretazione dei messaggi non verbali per capire i bisogni dei bambini perchè inconsciamente ne possediamo la capacità, non solo, ma hanno sperimentato quanto il proprio stato d'animo influenzasse il comportamento del bambino, attraverso il tipo di contatto corporeo con gli sguardi, con la voce.

L'utilità della comunicazione non verbale e il suo peso nella nostra vita di relazione è innegabile non ci resta che conoscerlo meglio!

Classificazione

Secondo **Benemiglio** (1992) il primo ad avere compreso che i comportamenti non verbali, segnalano gli argomenti, le azioni, le cose, che esercitano su di noi un effetto emozionale, si possono suddividere in tre categorie:

atti di scarico della tensione, segnali di gradimento, segnali di rifiuto.

Gli **atti di scarico** della tensione sono tutti quei comportamenti legati a stimoli che suscitano uno stato di ansia o qualche altra emozione negativa, i più comuni sono: grattarsi braccia, gambe, torso, pizzicarsi parti del volto, mordicchiarsi le unghie, schiarirsi la voce, o dare un colpo di tosse.

I **segnali di gradimento** indicano una sensazione piacevole e ci danno il via a proseguire in quella direzione, i segnali di rifiuto al contrario ci danno lo stop. I segnali di gradimento più comuni sono: passarsi la lingua sulle labbra, mordicchiarsi il labbro inferiore, passarsi la mano tra i capelli, giocherellare con l'anello.

I **segnali di rifiuto** più comuni sono: sfregarsi il naso, togliersi qualcosa dall'angolo dell'occhio, grattarsi la fronte, togliersi peluzzi dagli abiti ecc.

Naturalmente tutti gli atti non verbali vanno contestualizzati, il significato assume sfumature diverse a seconda del luogo, del tipo di relazione e dello sfondo culturale.

Riflessioni

La **necessità di comunicare nasce con l'uomo**, egli è predisposto naturalmente alla comunicazione, ma non è detto che lo faccia in modo efficace, la nostra epoca più di altre ha fatto emergere la necessità e l'importanza della qualità della comunicazione.

Fondamentalmente nella comunicazione è un processo di scambio di informazioni e di un influenzamento reciproco che avviene in un determinato contesto è tutto ciò che può essere compreso entro il rapporto interpersonale: informazioni, sentimenti, emozioni, opinioni, punti di vista ecc.

La **comunicazione è sempre verbale e non verbale**, sapere usare i gesti e gli altri strumenti di comunicazione non verbale permette di trasmettere meglio il messaggio, riconoscere gli schemi di comportamento dei nostri interlocutori, la loro sensibilità, le loro emozioni, le loro necessità, ciò che li indispette e ciò che li predispone favorevolmente alla relazione.

Stiamo vivendo in un'epoca in cui la tecnologia ha assunto un ruolo fondamentale nella comunicazione, da una parte ha facilitato la comunicazione soprattutto in termini di velocità di trasmissione di informazioni di tipo tecnico ma dall'altra ha modificato il modo di relazionare, stiamo perdendo l'allenamento al confronto diretto, alla voce al telefono stiamo sostituendo sempre più gli sms, le mail sono il principale canale di comunicazione, le conseguenze di tutto questo le stanno vivendo soprattutto i più giovani. Non a caso si parla così tanto di corsi di comunicazione e della necessità di frequentarli, la comunicazione è divenuta difficile a scuola nel mondo del lavoro in famiglia.

La **comunicazione efficace** si può imparare ma ha bisogno di tempo, tempo per osservare, tempo per ascoltare, ascoltare l'altro, ascoltare bisogni, emozioni, osservare gesti, sguardi, ricordiamoci che siamo predisposti per questo, per il confronto nella buona comunicazione si vive meglio con il confronto si cresce, a tutte le età!

Esercizio

Impariamo ad osservare!

Alle domande che seguono non ci sono risposte giuste o sbagliate, ma vi daranno il senso di quanto avete già notato o non siete stati capaci di notare dal linguaggio del corpo:

1. Quanto sei consapevole del modo di muoversi delle altre persone:

Molto consapevole

Abbastanza consapevole

Lo noti appena

2. Elenca cinque cose che ti piacciono sul modo in cui pensi gli altri ti vedano

3. Elenca cinque cose che non ti piacciono sul modo in cui pensi gli altri ti vedano

4. Approssimativamente quanto hai impiegato a rispondere alle domande 2 e 3?

5. Fai un breve viaggio in treno. Passi la maggior parte del tempo:

leggendo

osservando il paesaggio

osservando le altre persone

pianificando quello che farai dopo

6. Quando esci con qualcuno qual'è la cosa di lui o lei che noti di più:

l'abbigliamento

il sorriso

il modo di muoversi.

7. riflettere sulle risposte date.

Approfondimenti

Come interpretare i messaggi del corpo De Vecchi Editore Marco Pacori

Capire il linguaggio del corpo Editori Riuniti David Cohen

IL corpo non mente Saggi Frassinelli LucianoMarchino Monique Mizrahi

Il tradimento del corpo Edizioni Mediterranee Alexander Lowen

La forza delle emozioni Françoise lelord Cristophe André