

# trenta righe

## QUANTO SOMIGLIAMO ALLE NOSTRE INTENZIONI?

di COMUNICAZIONE

MA LA MADRE

**P**are proprio che compiere un'azione e osservare qualcun altro che la compie provochino sensazioni, emozioni e stati d'animo simili. Test di risonanza magnetica hanno mostrato come, ad esempio, guardare una persona correre e correre attivino le medesime attività neuronali. In altre parole, se può essere vero – come sostengono certi filosofi illuminati – che guardare qualcuno lavorare può stancare, è senz'altro vero che vedere qualcuno felice, sorridere o ridere scatena in noi le stesse energie positive che pensiamo stia provando quella persona, e ci consente di condividere uno stato di serenità che a sua volta si rivela "contagioso" nei confronti di chi ci guarda, di chi ci ascolta, di chi interagisce con noi.

**D**unque proviamo ciò che vediamo: non è meraviglioso? Possiamo utilizzare questa scoperta scientifica nella nostra vita quotidiana, per accrescere l'efficacia della nostra comunicazione interpersonale, per migliorare il nostro micro-mondo, per far sì che gli altri apprezzino e desiderino la nostra compagnia, che siano disposti ad ascoltare i nostri pensieri e a considerare i nostri punti di vista. Contribuiamo a fare del mondo un posto migliore e vediamo se siamo in grado di ricavarne qualcosa di utile e duraturo anche per noi, già solo migliorando la nostra comunicazione.

**L**a scoperta dei neuroni specchio – orgoglio italiano: da parte di una équipe dell'Università di Parma – e gli studi scientifici che continua-

no a fornire nuovi elementi di supporto alle prime indicazioni che risalgono a quasi trenta anni fa, forniscono a chi si occupa seriamente e per " mestiere" di comunicazione solide basi scientifiche per valorizzare lo strumento di comunicazione per eccellenza di cui tutti disponiamo: noi stessi.

**C**onsiderando che la nostra comunicazione è prevalentemente non verbale – le parole valgono meno del 10% rispetto a quello che "dicono" il nostro corpo (55%) e la nostra voce (38%) – dovremmo riconoscere sufficiente importanza al non trascurare il nostro modo di porgerci nei confronti degli altri. Se addirittura nei *twit* aggiungiamo un sorrisino "😊", perché mai non dovremmo dotarci di una immediata, efficace e contagiosa espressione di positività tra gli strumenti chiave della nostra comunicazione?

**N**on si tratta solo di sorridere al prossimo – anche se sorridere rappresenta un primo passo fondamentale – ma di renderci conto dell'importanza della nostra comunicazione non verbale. Di imparare e riuscire a trasmettere messaggi positivi e sensazioni comprensibili e credibili di apertura e di ascolto; prove della nostra volontà di capire chi abbiamo di fronte, di rispettarne se non addirittura condividerne pensieri e stati d'animo. Di mostrare la nostra solidità (o la nostra certezza...) di poter esaudire i bisogni dei nostri interlocutori, fosse pure

solo starli ad ascoltare, e della nostra sincera determinazione a volerlo fare. È fondamentale per chi si occupa di vendite. Ma è importante per tutti perché siamo sempre impegnati in rapporti interpersonali che in fondo poco hanno di differente da ciò che fa chi propone prodotti, servizi, o altro. "Solo" che la nostra proposta siamo noi.

**P**er certi versi tragicamente, lo stesso vale per le sensazioni negative: le trasmettiamo anche se non vogliamo, anche quando non ce ne accorgiamo. Un disastro poi se con il nostro atteggiamento comunichiamo emozioni contrastanti con i nostri pensieri, con le nostre intenzioni, con le nostre necessità, con le nostre parole. Come possiamo non tenerne conto? Dobbiamo riuscire a vederci come ci vedono gli altri e migliorare anche questo aspetto della nostra comunicazione: la più delicata, la più intima, l'unica che non possiamo demandare a qualcuno "più bravo" di noi.

**I**nsomma, anche se riuscire a dimagrire guardando una partita di calcio per ora rimane solo una speranza, i neuroni specchio sono una prova scientifica dell'importanza di prestare attenzione alle sensazioni che vogliamo generare e che generiamo negli altri, e di non trascurare come gli altri ci vedono. Somigliare alle nostre intenzioni e usare il linguaggio del corpo per rendere più efficace la nostra comunicazione sono un obiettivo possibile.

Paolo Casciato

[YOURBRAND] COMMUNICATIONS srl  
CONSULENZA, FORMAZIONE e  
STRUMENTI di COMUNICAZIONE

www.ybcom.org  
☎ 3666 852484  
info@ybcom.org

[ YOURBRAND ] COMMUNICATIONS

# y b c o m . o r g

società di relazioni e comunicazione

IMPARAR  
A COMUNICAR  
MEGLIO. ANCH  
SENZA PAROL

DI TUTTE LE DOMANDE È: SAPPIAMO COSA STIAMO DICENDO?