



ISSN: 2038-3282

Pubblicato il: 01 Luglio 2011

©Tutti i diritti riservati. Tutti gli articoli possono essere riprodotti con l'unica condizione di mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da www.qtimes.it
Registrazione Tribunale di Frosinone N. 564/09 VG

To communicate is to seduce. Second part. Comunicare è sedurre. Parte seconda

di Massimiliano Cavallo
Esperto di Comunicazione
massimiliano.cavallo@gmail.com

Abstract

La letteratura sulla comunicazione ci insegna che gli elementi fondamentali della comunicazione sono sei e che la comunicazione è strutturata come una catena in cui c'è un emittente che attraverso un canale di emissione (la parola, le immagini o il testo scritto), invia il messaggio, cioè il corpo della conversazione, che a sua volta contiene un referente ossia un argomento, ed è strutturato secondo un codice. Infine, attraverso un canale di ricezione, il ricevente recepisce il messaggio. Come si può notare, questo tipo di comunicazione è di tipo unidirezionale, dall'emittente al ricevente. Quello a cui dobbiamo puntare è invece un tipo di comunicazione circolare, in cui ciò che io dico o faccio influenza l'altro e la sua reazione influenza me e il mio successivo atto comunicativo, in un atto di influenza reciproca.

Parole chiave: comunicazione, messaggio, parlare in pubblico

Quante volte ci siamo distratti a scuola o all'università perché il professore non sapeva spiegare bene? Credo che molti di voi abbiano vissuto almeno una volta questa situazione: il professore che

spiega e si compiace delle sue parole senza accorgersi che la classe non lo sta ascoltando. Oggi, la stessa cosa, accade con molti oratori, troppo concentrati su di se e poco attenti a verificare se quanto stanno dicendo stia interessando o meno al pubblico. Nel primo articolo (QTimes, 2/11) abbiamo parlato di come sia importante superare la paura di parlare in pubblico e, infatti, un oratore sicuro di sé è sicuramente in grado di tenere alta l'attenzione della sala.

La letteratura sulla comunicazione ci insegna che gli elementi fondamentali della comunicazione sono sei e che la comunicazione è strutturata come una catena in cui c'è un emittente che attraverso un canale di emissione (la parola, le immagini o il testo scritto), invia il messaggio, cioè il corpo della conversazione, che a sua volta contiene un referente ossia un argomento, ed è strutturato secondo un codice. Infine, attraverso un canale di ricezione, il ricevente recepisce il messaggio.

Come si può notare, questo tipo di comunicazione è di tipo unidirezionale, dall'emittente al ricevente. Quello a cui dobbiamo puntare è invece un tipo di comunicazione circolare, in cui ciò che io dico o faccio influenza l'altro e la sua reazione influenza me e il mio successivo atto comunicativo, in un atto di influenza reciproca. A meno che non pensiamo che il nostro discorso significhi semplicemente "parlare".

Si deve fare il possibile per rendere efficace e penetrante la propria comunicazione verbale, e per fare questo si deve riuscire ad interessare il pubblico e a comunicare sensazioni. In altre parole si deve far capire agli altri il proprio messaggio e non fare l'errore di compiacersi delle proprie parole, di pensare di strappare l'applauso con paroloni ricercati di cui conosciamo solo noi il significato. Comunicare significa influenzare, ma soprattutto farsi capire ed assumersi la responsabilità di ammettere che ogni volta che il pubblico non comprende ciò che diciamo la colpa è nostra. Si può quindi affermare che la comunicazione verbale è una forma di seduzione. Infatti, interessare, piacere, fare emozionare il pubblico che ci ascolta significa sedurre e parlare in pubblico è una forma di seduzione.

L'aspetto più importante del parlare in pubblico è insomma l'arte di saper piacere, l'arte di portare le vostre argomentazioni dentro uno stile gradevolmente convincente, uno stile capace di persuadere, commuovere, divertire e perché no, fare sognare i vostri interlocutori. Gli uomini e le donne di tutto il mondo usano la seduzione per conquistare o fare innamorare il partner. In realtà che cosa fanno se non comunicare sensazioni cercando di piacere e interessare? La prima cosa da fare, per puntare a coinvolgere il nostro pubblico, è capire a chi sto parlando e quali sono le sue aspettative. E' importante conoscere il contesto in cui parliamo, sapere quanto tempo abbiamo a disposizione e quanto possiamo dilungarci sui singoli punti che vogliamo trattare. Soprattutto dobbiamo mettere a fuoco l'obiettivo del nostro discorso se, cioè, vogliamo fare un discorso che punti a informare o a convincere qualcuno della nostra tesi.

Fatta questa premessa ci sono alcune regole che valgono indipendentemente dal contesto: è sconsigliato innanzitutto imparare i discorsi a memoria poiché si perde di naturalezza e spontaneità e aumenta il rischio di avere dei vuoti di memoria. Per lo stesso motivo viene scoraggiata la lettura dell'intervento, perché guardare un foglio ci fa perdere il contatto visivo con il pubblico. E proprio lo sguardo è la nostra migliore arma per coinvolgere il pubblico. Molti oratori alle prime armi sono portati a guardare un punto nel vuoto o a fissare i propri amici, soprattutto se questi annuiranno col capo per darci coraggio. In realtà, guardando loro, che sono già "dalla nostra parte", stiamo escludendo il resto della sala. Il nostro obiettivo, soprattutto se ci troviamo di fronte a piccole platee, è di guardare tutti, per conferire importanza ad ognuno. E' quello che viene chiamato sguardo democratico e che ci permette una maggior capacità di persuasione perché dà più forza al nostro messaggio e aumenta la congruenza tra verbale, paraverbale e non verbale. Lo sguardo

permette soprattutto all'oratore di ottenere più feedback. Banalmente, potremmo dire che guardando la sala e non il foglio davanti a noi, possiamo accorgerci se il nostro pubblico si sta addormentando! Ci sono infatti dei segnali inequivocabili che l'uditorio ci invia per farci capire se sta gradendo o no il nostro intervento: sporgersi col busto in avanti, come per voler sentire meglio, è senza dubbio un segnale di attenzione che ci incoraggia ad andare avanti. Allo stesso modo se qualcuno prende appunti è evidente che sta dimostrando interesse. Sempre ricordandosi di osservare il contesto generale, ci sono dei segnali che possono rivelarci come il nostro discorso debba cambiare direzione, come ad esempio vedere i partecipanti che quasi si sdraiano sulle loro sedie, che incrociano le braccia o che sfuggono lo sguardo dell'oratore. In questi e altri casi è necessario ricorrere ad altri strumenti comunicativi adottando tecniche simili a quelle degli scrittori (grassetto, corsivo, disegni, ecc). Si deve quindi cambiare il tono della voce, sottolineare alcuni passaggi con delle pause, variare la gestualità, proiettare laddove possibile un filmato e, soprattutto, tenere conto degli interessi di chi ascolta, parlare il loro linguaggio adeguandosi al contesto, evitando, come detto prima, di compiacersi delle proprie parole. Ricordatevi che comunicare non significa parlare, prendete il vostro pubblico e fatelo innamorare di voi!