

Il corpo parla

*Se la parola dice una cosa e il corpo un'altra
si chiama incongruenza. Nel dubbio è quello che dice il corpo
a classificare il senso di una comunicazione
Come aiutarsi nelle relazioni usando di più il proprio corpo?*

di Pino De Sario*

Il nostro corpo non è vuoto, un puro contenitore di organi e masse, ma un “luogo” capace di esprimere l'identità, anche quella più profonda, di manifestare i segni più vistosi di sé come certi movimenti automatici e improvvisi. Il corpo porta con sé la memoria di un passato più o meno felice, più o meno doloroso, in ogni caso mai sepolto una volta per tutte. E' per questo, per il suo carattere complesso, luogo di funzionamenti e di pensieri-emozioni, che possiamo curarlo in senso anche espressivo, sviluppando alcune abilità in più.

Quanti codici oltre alla parola

Il comportamento non verbale (CNV) va considerato come parte integrante della comunicazione interpersonale, poiché partecipa a pieno titolo alla costruzione e alla trasmissione dei significati tra i comunicanti, alle prese con significati e azioni. Della CNV si possono distinguere i segni comunicativi (intenzionali) e i segni espressivi (involontari e rivelatori di uno stato d'animo). È del 1972 la ricerca di Albert Mehrabian che mise a confronto gli effetti relativi all'espressione del volto, al tono della voce e ai contenuti verbali del discorso. I risultati relativi alle classificazioni di un atteggiamento comunicativo positivo furono i seguenti: contenuto verbale 7 %; tono di voce 38 %; espressione del volto 55 %. I segnali corporei uscirono da quella ricerca come molto più importanti rispetto alle parole.

Nell'analisi dei segnali non verbali sono stati individuati cinque raggruppamenti così definibili:

- 1) Vocalità (paralinguistica) aspetti non verbali del parlato, qualità vocali, ritmo, accenti, inclinazioni e timbri, paralinguaggio, prosodia, silenzio.
- 2) Postura e gestualità (cinesica) comportamento motorio-gestuale, pantomima.
- 3) Mimica facciale comportamento mimico-visivo, sguardo e contatto visivo.
- 4) Distanza e spazio (prossemica) comportamento spaziale: contatto fisico, vicinanza.
- 5) Aspetto esteriore: conformazione fisica, abbigliamento, trucco, acconciatura capelli.

Il Corpo esperto applicato

Il “corpo parla” quindi molto di più di quello che pensiamo. Esso parla anche quando vorremmo stare zitti. Tante impressioni dell’altro sono fondate più sulla nostra faccia e il nostro tono della voce, più che sul significato delle parole emesse. Occorre quindi qualche capacità in più. Abbiamo pensato a una serie di metodi volontari, che qui definiamo “codici facilitatori”, per una più fluida ed efficace comunicazione interpersonale. Questi codici vanno a sostanziare il cosiddetto “corpo esperto applicato”, per una maggiore consapevolezza e attivazione del proprio corpo.

Alcuni punti:

- Ricerca della vitalità, del recupero di energia, tramite una sapiente alternanza di azione-e-riposo, non dobbiamo infatti chiedere troppo al nostro corpo, alla lunga può “incepparsi”.
- Calore nella comunicazione, un bisogno biologico fondamentale, un bisogno psicologico, per una qualità che si vede negli occhi, si sente nella voce, si indovina nella maniera in cui siamo accolti. Il calore è il cuore della gentilezza. E’ coinvolgimento, sensibilità, informalità.
- Sincronizzazione e corrispondenza interpersonale, tramite comportamenti “a specchio”, che scaturiscono da fare qualcosa di simile all’altro (concetto di empatia corporea).
- Uso del corpo intenzionale, per dare più carica e più materialità all’atto comunicativo, attivando la mimica facciale, la vocalità di ascolto, la postura viva.

La vitalità nel viso, nel suono, nella postura

Il corpo intenzionale dunque, volontario e consapevole, per aumentare la vitalità, il calore, la comunicazione, la facilitazione sé-altro: per creare clima, positivo, rispettoso, leggero, produttivo; per gestire i flussi comunicativi, accogliere, sollecitare, regolare le diverse forme di messaggi. Il corpo esperto applicato (CEA) fa leva in particolare su:

- *La faccia viva* è una mimica facciale aperta, possiamo fare attenzione alla nostra faccia, sensibilizzandoci e correggendola a volte, non per divenire artificiali, ma più aperti e ben rivolti all’altro. Un buon sguardo può essere di aiuto all’interazione.
- *La vocalità di ascolto*, lo strumento chiave è dato dai marcatori vocali (come mhm, ah, sì, oh, eh), essi agiscono da eco vocale e “rimando sonoro” nell’interazione con l’altro.
- *Postura energetica (viva e protesa)*. Sia al lavoro che a casa è bene assumere posture strutturate, ovvero con l’albero dorsale dritto, vivo, non rigido. Questo atteggiamento corporeo offre presenza e attenzione, caratteristiche molto importanti per ben comunicare.

* Direttore Scuola Facilitatori,
psicologo sociale, docente Università di Pisa
www.scuolafacilitatori.it

NOTE

Chi è interessato può richiedere informazioni sui corsi sul “Corpo esperto applicato” che organizza la Scuola Facilitatori nelle città italiane.

BIBLIOGRAFIA

De Sario P. (2010), *Ecologia della comunicazione*, Xenia, Milano
De Sario P. (2002), *Non solo parole*, Angeli, Milano