



Immaginate di trovarvi in questa situazione: vi trovate davanti alla porta di casa del vostro amico che (con tono accogliente) vi sta invitando ad entrare.....che cosa fareste?

La maggior parte di voi declinerebbe l'invito mentre qualche temerario accetterebbe ugualmente di entrare. Non sappiamo l'intento reale del nostro amico ma il punto cruciale è che il messaggio comunicativo che ha trasmesso non è assolutamente efficace ed è definibile come AMBIGUO... e perché?

La comunicazione consta di 3 canali: verbale, paraverbale e non verbale e di questi tre canali quello meno rilevante è quello verbale, ovvero le parole! Ho detto proprio così: le parole sono quelle che contano di meno... **COMUNICARE**, infatti, **NON EQUIVALE A PARLARE!**

E perchè una comunicazione sia efficace i 3 canali devono essere **CONGURENTI** e in questa situazione non lo sono affatto: il nostro amico ci sta verbalmente invitando ad entrare "VUOI ACCOMODARTI?"; utilizza un PARAVERBALE (tono della voce) accogliente ma la sua posizione del corpo nello spazio (NON VERBALE) non è congruente con le sue parole e con il suo tono!

Renderci consapevoli degli aspetti inconsapevoli della comunicazione (canale NON VERBALE) ci rende dei comunicatori più attenti e più efficaci ma soprattutto **CONGRUENTI!**

Dott.ssa Giorgia Maffioli

Psicologia clinica e dello sviluppo

Psicoterapeuta ad orientamento integrato

Terapeuta EMDR