

Bufala n°1: la comunicazione non verbale responsabile del 55% del senso della comunicazione?

Quanto pesa la comunicazione non verbale?

Buongiorno. Parliamo di formazione e bufale. Tanti dei modelli che si utilizzano nella formazione in generale e in quella sulla comunicazione non verbale sono mal spiegati o peggio ri-citati a partire da falsi. Partiamo dal modello più usato in campo comportamentale: il modello 55-38-7. Secondo quanto spiegato in tante aule,

il 55% del significato della comunicazione dipende dalla comunicazione non verbale, il 38% al paraverbale ed il 7% al contenuto. Vero? No falso.

E' vero solo nell'ambito della comunicazione relativa alle emozioni e atteggiamenti. Inoltre il setting sperimentale provava le varie componenti: comunicazione non verbale, paraverbale e verbale separatamente, il che non chiarisce fino in fondo cosa succede quando una persona è esposta, come succede abitualmente, alle tre modalità di comunicazione contemporaneamente.

In altre parole se voglio risultare una brava persona, la comunicazione non verbale ed il paraverbale sono essenziali, se spiego come si utilizza Excell forse un po' meno

Complice, perchè certe idee hanno spesso un padre "nobile", la formazione relativa alla PNL oggi non c'è aula o corso on line di comunicazione che non citi questa bufala. Il povero A. Mehrabian che compì lo studio nel 1967 [ebbe a scrivere](http://www.kaaj.com/psych/smorder.html) (<http://www.kaaj.com/psych/smorder.html>):

"Please note that this and other equations regarding relative importance of verbal and nonverbal messages were derived from experiments dealing with communications of feelings and attitudes (i.e., like-dislike). Unless a communicator is talking about their feelings or attitudes, these equations are not applicable"

"Vi prego di notare che questa e altre equazioni riguardanti l'importanza relativa dei messaggi verbali e non verbali sono state ricavate da esperimenti che si occupano della comunicazione di sentimenti e atteggiamenti (ad esempio, simpatia-antipatia). A meno che un comunicatore non stia parlando dei suoi sentimenti e atteggiamenti, queste equazioni non sono applicabili".

Non è il caso allora di citare questo studio? Secondo me si può e si deve continuare a farlo, è un ottimo stimolo per una discussione o una esercitazione ma andrebbero indicati anche limiti e ambiti di applicazione. In conclusione penso che nella formazione comportamentale giri troppa

"magia" ed effetti speciali, se le cose che andiamo a proporre sono valide poggiano invece su solidi studi ed il risultato per il partecipanti non può prescindere da un bell'impegno. Piacerebbe a tutti delle scorciatoie che facciano diventare grandi comunicatori in 4 ore, peccato che non ci siano! E' il primo post di una serie che spero possa arricchirsi con le vostre segnalazioni. Spero di offrire **uno spazio che permetta di "pulire" un po' la formazione da falsi miti**, ma senza il vostro aiuto non posso farcela.

Ti è piaciuto questo post? Ricevi la nostra newsletter, ce ne sono altri molto interessanti di prossima pubblicazione, non perderli!

[Per restare aggiornato sulle novità e ricevere la nostra newsletter clicca qui](#)