



Saper "leggere" le persone. Un ritorno alle nostre sensibilità ancestrali

A cura di: [Daniele Trevisani](#) - Pubblicato il 5 Aprile 2019



Siamo creature affascinanti, capaci di lanciare mente e risorse alla ricerca della vita su altri pianeti, quanto di speculare sui significati della vita stessa, nella filosofia e psicologia. Ma a volte, dimentichiamo di essere animali. Per cui, durante una conversazione, siamo sì in ascolto del contenuto linguistico, ma i nostri organi di senso – vista in primo luogo – scandagliano costantemente l'ambiente in cerca di pericoli, come avrebbe fatto un uomo di Neanderthal, e come tali, siamo abilissimi, anche senza saperlo, a cogliere il minimo tremore della voce che possa segnalarci indizi di bugia.

Nel nostro DNA è intrinseca una parte di noi che s'interessa a quanto gli altri dicono. Fosse anche solo per interesse personale.

Una delle nostre principali **preoccupazioni ancestrali** è capire se una persona sia o meno pericolosa per noi, in base ai segnali comunicativi che riceviamo. Altra preoccupazione molto concreta e di natura più quotidiana è capire se una persona sia o meno credibile, se possiamo dargli credito o meno, in base a come comunica, ai canali comunicativi che usa, ai segni e segnali che emette^[1].

Saper leggere una persona in un istante significa cogliere quello che, in quel "frame" di tempo, un secondo, o pochi minuti, la persona sta "emettendo" di sé. E quindi potremo cogliere parole, ma anche e soprattutto **stati emotivi**, stati d'animo, leggendo i volti, leggendo il corpo, ascoltando la non-voce, il timbro, la vocalità, prima ancora delle parole.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Una volta al mese riceverai gratuitamente la rassegna dei migliori articoli del portale e della rivista Leadership & Management

[Iscriviti Ora](#)

ULTIMI ARTICOLI

Saper "leggere" le persone. Un ritorno alle nostre sensibilità ancestrali

🕒 5 Aprile 2019

Mission Command: come vincere



Persino da una foto si capisce qualcosa. Si può "ascoltare" anche una foto, ebbene sì. O un dipinto, un brano di musica, un paesaggio.

Di una persona, sul lavoro, potremmo fidarci di quanto scritto sul biglietto da visita, ma insistiamo nel guardare anche alla sua postura, alla schiena dritta o curva, al suo mento e agli occhi tristi od orgogliosi, per capire se è fiero di quel biglietto mentre te lo porge, o se per lui/lei è un peso.

Diciamo pure che siamo curiosi per natura, perché la sopravvivenza richiede il sapere le cose, il capire chi ti è ostile o amico, e saperlo fare in una frazione di secondo, come i veri cacciatori/raccoglitori che eravamo, con lo sguardo, osservando occhi, movimenti, intenzioni.

Annusando istintivamente le situazioni prima ancora di "comprenderle razionalmente".

Questo fa parte dell'**Intelligenza Inconscia**, una forma di intelligenza che in questo volume andiamo ad aggiungere alle tante Intelligenze Multiple di cui disponiamo, risorse mentali e corporee così ben esposte da Howard Gardner[2].

Dell'intelligenza inconscia parla già Freud (*definendola "Unbewussten Verständnis", o "comprensione inconscia"*) ma senza evidenziarla come risorsa a disposizione di tutti noi, e ancora prima ne parla il filosofo Schelling (1775 – 1854)[3] individuandola come una "intelligenza della natura", ma ancora una volta senza considerarla per ciò che può essere, una nostra preziosissima risorsa. Noi, invece, vogliamo farlo. Gardner ha dimostrato come il fenomeno "intelligenza" possa essere scomposto in una serie variegata di abilità umane distinte, quindi di diverse intelligenze: linguistica, musicale, logico-matematica, spaziale, corporeo-cinestetica, personale e Interpersonale[4], aggiungendo in seguito, quella *Intra-personale* legata al conoscere se stessi.

Vicina all'intelligenza *Inter-personale*, aggiungiamo in questo volume la categoria dell'*Intelligenza Inconscia*, che qui consideriamo una vera e propria *skill*, una competenza allenabile per l'ascolto attivo, che deriva da una connessione e da un allenamento più forte nel far dialogare la Neocorteccia (parte recente nello sviluppo del cervello) e altre aree antiche come il cervello rettile e il cervello pre-mammifero, aree abilissime a cogliere informazioni sottili ed istintive.

E qui siamo: sulla parte animale dell'uomo, sul suo "leggere lo sguardo", sul suo "ascoltare anche il non detto".

Saper leggere le persone, le loro finalità, richiede un ritorno a capacità ancestrali, quando l'attrazione era segnalata con gli occhi verso altri occhi, e non con un profilo *social*. **Ora, più che mai, è tempo di imparare di nuovo a leggere le persone.** Perché da un lato stiamo perdendo la capacità di riconoscere i "cattivi" o nemici, dall'altro facciamo di tutta la pianta un fascio e magari diciamo NO a qualcuno che non può farci alcun danno e anzi, magari, ci può portare valore.

L'essere umano, una creatura capace di riflettere su sé stessa, può riconnettersi ai suoi "saper fare" più inconsci e ancestrali e unirli alle moderne tecnologie, e compiere miracoli.

Note:

[1] Weigold, Michael & Trevisani, Daniele (1993). *Mass Media, image and persuasion: The indirect effect of communication channels on source credibility and message acceptance*. Paper presented at the Annual meeting of the Association For Education In Journalism And Mass Communication, Kansas City, MO, USA, (1993, August).

[2] Howard Gardner (1983), *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, Edition Hachette UK, 2011.

[3] Friedrich Schelling, *Vom Ich als Prinzip der Philosophie oder über das Unbedingte im menschlichen Wissen* (L'io come principio della Filosofia o sul fondamento della conoscenza umana), 1795.

Friedrich Schelling, *Ideen zu einer Philosophie der Natur* (Idee per una filosofia della natura), 1797.

la guerra in
azienda.
Strategie
belliche per
lavorare
civilmente

🕒 4 Aprile
2019

Bioeconomia:
come, dove e
perché

🕒 3 Aprile
2019

La resistenza
al
cambiamento
e il ruolo del
leader

🕒 2 Aprile
2019



[4] Howard Gardner (2010), *Formae mentis. Saggio sulla pluralità dell'intelligenza*. Feltrinelli, Milano.

Articolo a cura di **Daniele Trevisani** – estratto, con modifiche dell'autore, dal libro *Ascolto Attivo ed Empatia. I segreti di una comunicazione efficace*. Milano, **Franco Angeli** editore, 2019

- [Autore](#)
- [Bio](#)



Daniele Trevisani

Daniele Trevisani, pioniere italiano negli studi sulla Comunicazione e Fattore Umano, Formatore Senior, è stato insignito del premio Fulbright (Governo USA) per le sue ricerche sulla comunicazione interculturale e comunicazione internazionale

Opera come formatore e coach dal 1987 iniziando come Lecturer in Semiotica e Comunicazione presso la University of Hull (UK).

Specialista in Coaching e Mentoring, scrittore, laureato con Lode in DAMS, indirizzo sperimentale in Comunicazione, specializzatosi con onori accademici negli Stati Uniti conseguendo il Master in Communication alla University of Florida (USA).

Oltre 20.000 ore di training tenuti in aziende e organizzazioni, coaching internazionale e 10 pubblicazioni ne fanno tra i principali esperti e Senior Trainer europei in diverse aree della comunicazione, psicologia e potenziale umano. Le sue ricerche spaziano dalla psicologia e comunicazione operativa in ambienti ad alto rischio, al crisis management, fino alla leadership e alle neuroscienze e la comunicazione interculturale.

Ha operato come formatore, coach, Training Manager e speaker per istituzioni quali le Nazioni Unite, in 10 Master Universitari e Business Schools, in oltre 200 aziende Europee, in azioni di formazione mirata di High Potentials, sino al Coaching Senior per Comandanti di Navi, Comandanti di Missioni ONU, Amministratori Delegati e Top Manager di imprese tradizionali e tecnologiche, ed Istituti di Ricerca. Dirige le attività di www.studiotrevisani.it e le relazioni con consulting internazionali presso www.danieletrevisani.com



Condividi sui Social Network:

Ti potrebbe interessare

4 Aprile 2019



3 Aprile 2019



2 Aprile 2019

