

9.6 *L'ANGOLO ZEN. DIETRO LA CORAZZA DELL'ORATORE

Sun-Tzu disse:

«Impegna il combattimento in discesa; non attaccare mai in salita».

«Quando prendi posizione e studi il nemico, chiudi i passi fra le montagne e occupa le valli».

«Nell'occupare una posizione salda, il generale esperto ha cura della salute delle sue truppe. Un esercito senza malattie è invincibile. Così si dice».

In più passaggi l'autore ribadisce l'importanza del **movimento** e ciò che esso può comunicare. Come abbiamo visto, infatti, **il comportamento è comunicazione**:

«Se le truppe sono movimentate di notte, significa che gli uomini sono spaventati».

«Quando le truppe non sono schierate in ordine, significa che il generale non ha autorevolezza».

I movimenti trasmettono delle **sensazioni**, ai nemici così come al nostro pubblico. Un nemico che vedrà uomini appoggiati alle proprie armi sarà sicuro di sé e invogliato a combattere perché leggerà in questo gesto la stanchezza della truppa avversaria. Un alternarsi di movimenti decisi e confusi può disorientare il nemico. Se i movimenti sono studiati in modo da accerchiare il nemico, questo sarà impaurito.

Ogni singola azione trasmette un **messaggio**. Qui entra in gioco la nostra metafora: come è importante muovere il proprio esercito per trasmettere sensazioni al nemico che possono essere ansia, tranquillità, paura, così anche lo speaker può utilizzare i suoi movimenti, e quindi il linguaggio non verbale, per veicolare quelle emozioni che sa poter facilitare la comprensione del proprio pensiero.

Il tema della **gestualità** ha un ruolo primario nel nostro processo comunicativo. Per questo quei comportamenti che fanno sì che il messaggio comunicativo e il gesto siano una forza unica vanno preparati, allenati e consolidati.