

CARO AMICO TI SCRIVO(parole...parole)

Nell'era della **comunicazione digitale**, vorrei spendere qualche minuto per riflettere con voi della **comunicazione analogica**. Forse dovrei dire quella di una volta...

Per riflettere che mentre la comunicazione digitale si è evoluta e continua a evolversi velocissimamente, la comunicazione analogica, nei secoli dei secoli, non è cambiata neanche un po'.

Che significa, da sempre ad esempio, che fatto 100 l'intero valore di una nostra relazione comunicativa, le nostre parole pesano di fronte a qualcuno valgono solo il 7%, Si chiama **comunicazione verbale**. **Sono le nostre parole**.

Ecco in una comunicazione digitale trasmettiamo solo quello striminzito 7%.
NIENTE DI MENO E NIENTE DI PIÙ.(Sono solo parole)

Mentre in una comunicazione di tipo analogico, c'è anche il 38% di quel 100%. Che non sta nelle parole dette ma nel modo in cui le diciamo: sta nel tono della nostra voce, nel volume della stessa, nelle pause che facciamo, nei silenzi, che a volte contano più delle parole, e così via. Si chiama **comunicazione para-verbale**.

7 + 38 fa 45. Dove sta allora la parte più cospicua della nostra relazione comunicativa, il 55% che manca?

Si chiama **comunicazione non verbale**. **(TUCA:::TUCA)**

E sta nel nostro modo di porci, di essere vestiti, di guardare negli occhi il nostro interlocutore, di avvicinarci o meno ad esso, di toccarlo magari, di apparire aperti e solari o incazzati neri, e così via.

Insomma le nostre parole contano molto poco, è il nostro porci, il nostro atteggiamento e la nostra fisiognomica che contano e che creano vera relazione tra le persone.

In una parola, mentre i mille modi di **comunicare digitalmente** sono tutti orientati e anche molto efficaci nel trasferire o trasmettere **contenuti**, il

millenario vecchio **modo analogico** di comunicare, sostanzialmente invece, mentre comunica contenuti, curale **relazioni**.

Sia chiaro, un **hashtag** o un **LIKE** non fanno male a nessuno, ma non creano empatia.

Servono a pochi per creare l'adesione di molti.

Uno comunica e molti **ricevono o aderiscono**. Chi si occupa di marketing conosce bene questa tecnica, che da sempre si chiama **TRIBALIZZAZIONE DEL CLIENTE**.

Accade quando di chiedono di creare un account o di scaricare una APP.

Serve a chi te lo chiede molto più che a te. Ma soprattutto non crea relazione, solo collegamento, spesso dipendenza. Si tratta di una forma imperfetta di comunicazione a una sola via. Mentre la comunicazione vera, quella analogica, è sempre bidirezionale.

Insomma, questi strumenti unidirezionali, social e quant'altro presenti sul web, in certi casi vere e proprie armi di comunicazione di massa, **CREANO SOSTANZIALMENTE CONTABILITÀ**, anche a settica **condivisione volendo, ma non creano neppure un po' di sana vecchia relazione. (Fuori c'è il sole)**

Certo sono meccanismi moderni di trasmissione e condivisione, e hanno certamente un loro perché, e lo hanno adeguatamente appena dimostrato. L'importante è avere consapevolezza dei loro limiti di relazione.

Pensateci la prossima volta che vi viene quell'antico e subito represso desiderio di scrivere una vera lettera a qualcuno.

Perché anche tra le righe scritte possono essere letti o anche solo percepiti quei valori troppo dimenticati che solo la comunicazione analogica sa esprimere e trasmettere.

Chiaro che anche questo podcast è un chiaro esempio di comunicazione imperfetta, a una sola via, ma statene certi, passato questo periodaccio, tornerò a parlare guardandovi negli occhi o a scrivervi.

Come si fa con gli amici quelli veri.