

Comunicare

*Managerialità e tecniche Attoriali*

*Parlare – Esprimere – Rappresentare*



**Ettore Cibelli – Giampaolo Bruni – Marco Ballerini**

# **COMUNICARE**

*Managerialità e tecniche attoriali*

*Parlare – Esprimere – Rappresentare*

*Managerialità e Socialità*

BOOK  
**SPRINT**  
E D I Z I O N I

[www.booksprintedizioni.it](http://www.booksprintedizioni.it)

Copyright © 2020  
**Ettore Cibelli – Giampaolo Bruni – Marco Ballerini**  
Tutti i diritti riservati

*A tutti quelli che credono nella centralità della Comunicazione  
nelle relazioni interpersonali e professionali.*



## INTRODUZIONE

Diverse possono essere le persone interessate a questo Libro sulla Comunicazione attraverso le Tecniche attoriali:

- in via prioritaria è rivolto ai manager aziendali, siano essi Quadri, o Dirigenti, o Direttori. Questa popolazione, che impiega il 70% della propria attività comunicando coi propri collaboratori, colleghi, capi, può ottenere risultati gestionali di maggior efficacia ed efficienza sia personale che aziendale;
- è rivolto agli attori di teatro quando, come Formatori, portano il Teatro in azienda quale risorsa di Sviluppo. Può servire infatti a loro, per conoscere meglio le dinamiche della gestione del personale, della comunicazione aziendale e del lavoro in gruppo, al fine di garantire performance di grande valore;

inoltre la sua lettura può essere utile anche a:

- coloro che vogliono migliorare i loro rapporti interpersonali e lavorativi;
- a coloro che vogliono sentirsi maggiormente a proprio agio in qualsiasi contesto sociale, acquisendo la necessaria consapevolezza delle dinamiche comunicative;
- a tutti coloro che lavorando in Istituzioni, Enti pubblici, Gruppi politici e sindacali, hanno un continuo contatto con il pubblico;
- ma anche a quegli studenti che, dopo la laurea o dopo un master, si indirizzano verso attività professionali, gestionali o manageriali, in cui la Comunicazione è lo strumento di lavoro fondamentale.

In questo libro, in sostanza, si sostiene che la Comunicazione interpersonale è lo strumento principe sia per gli attori ma soprattutto per i manager.

C'è subito da notare che, a prima vista, potrebbe sembrare non ci sia nessun contatto fra questi due ruoli. Ma, osservando meglio, ci accorgeremo che spesso il manager agisce proprio come un attore. Anche lui sulla scena, non di un teatro, bensì sulla "scena aziendale". E l'attore gestisce il suo ruolo di artista all'incirca come lo fa un manager con i suoi interlocutori.

Ciò che li accomuna è proprio la Comunicazione, i cui principi e le cui regole rimangono quasi invariate nell'uno e nell'altro caso.

Infatti il libro inizia ricordando che la Comunicazione è la base, che si snoda lungo tutto un percorso, che va dal concetto di Strumento Espressivo, per entrambi i ruoli, fino ad arrivare alla Comunicazione come Sviluppo, e a come essa si caratterizza in pubblico, con particolare riferimento alle tecniche attoriali, di dizione e interpretazione dei ruoli.

Tutti temi fondamentali per un attore, ma anche per un manager, quando si trova, per esempio, in situazioni di "Public Speaking".

Ci sono, a questo proposito, diversi riferimenti alla letteratura teatrale, ma anche a quella manageriale e, in entrambi i casi, a verificarne gli effetti e dei risultati.

Il grande studioso di Teatro, Kostantin Stanislavkij, suggeriva, in merito a ciò, la necessità di "*un continuo lavoro su sé stessi*" come principio ispiratore al quale ogni attore, che si pone obiettivi di eccellenza, dovrebbe uniformarsi e così dovrebbe fare anche il manager che spesso lavora più sugli altri che su sé stesso.

Tutti questi aspetti nel libro trovano una risposta e anche delle proposte concrete.

*Gli autori*



## PRESENTAZIONI

Spesso ci troviamo ad affrontare delle situazioni senza poi riflettere sul perché abbiamo fatto quella scelta comportamentale anziché un'altra, dimenticando che i nostri comportamenti sono frutto del “nostro vissuto”.

Hai fatto teatro? Si vede!... Molti di noi che hanno o hanno avuto un'esperienza nel Teatro (non a caso lo metto in maiuscolo...), quante volte si sono sentiti dire ciò? Ed ecco che leggere un testo per approfondire questo aspetto risulta piacevole, oltre che “cosa buona e giusta”, per affidare a un metodo scientifico ciò che sino a oggi per noi si è fondato sull'esperienza pratica, senza il supporto di cognizioni teoriche e scientifiche.

Valorizzare la comunicazione nell’“uomo di affari”, nel “manager” come fondamentale strumento di lavoro, applicata con delle tecniche attoriali: d'altra parte il Teatro è il luogo delle relazioni e dei conflitti per eccellenza, dove i personaggi operano scelte, mettono in atto strategie, cercano di superare ostacoli, risolvere problemi e raggiungere obiettivi. Il Teatro, dunque, valorizzato anche come strumento formativo in grado di generare consapevolezza e crescita.

Per questo ho accettato con piacere (e ne sono lusingato) di partecipare con una mia “riflessione di avvio alla lettura” di questo libro che, oltre a essere un ottimo *vademecum* per il manager, consegna ancora una volta al Teatro una funzione sociale che va al di là dell'essere solo spettacolo.

Di tale inestimabile pregio “del fare Teatro” ci siamo trovati spesso a parlarne con Ettore Cibelli e ne abbiamo fatto tesoro nella nostra lunga “militanza teatrale”. Grazie a lui e agli altri Autori per averlo scritto.

*Avv. Carmelo Pace  
Presidente Nazionale  
Federazione Italiana Teatro Amatori*

Ho preso in mano questo saggio di Cibelli, Bruni e Ballerini, che mi incuriosiva per il suo titolo: “Comunicare – Managerialità e tecniche attoriali”, tanto insolito quanto originale e, dopo averlo letto, esso si è anche rivelato attuale, concreto, interessante, con ciò dando piena soddisfazione alla mia iniziale curiosità.

Raccontato in modo obiettivo e informato, il testo di Cibelli e dei suoi due coautori mi è apparso dapprima accattivante, poi coinvolgente, infine affascinante.

L'autore si immerge (e ci immerge) nel mare sterminato della cultura classica increspata dalle tecnicità attoriali e manageriali che hanno il pregio di riportare il lettore alle sue esperienze di vita sociale e professionale, ai suoi successi, ai suoi errori e lo fa con il garbo e la competenza che gli derivano dai tanti anni spesi all'inseguimento dei suoi traguardi sia di manager professionale che di attore e regista amatoriale.

E ci sorprende, Cibelli, con le dotte, argute e mai ostentate citazioni di grandi personaggi: di Shakespeare (“il mondo è un palcoscenico”), di Miller (“è l'anima che tu ci metti”), di Seneca (“il linguaggio è lo specchio dell'anima”) e infine, *last not least*, di Gigi Proietti (“tutto è finto, ma niente è falso”).

Ecco, in queste parole di Proietti si cela il messaggio che Cibelli vuole trasmetterci: l'importanza della persuasione tanto nell'attività attoriale quanto in quella manageriale, come esito conclusivo dell'atto comunicativo.

E ci riporta con la memoria tanto alla più remota delle tecniche di vendita che Frank Bettger (e altri), nonché i tanti testi editi a suo tempo da Franco Angeli definivano “A.I.D.A.” con l'illustrazione sul come vendere le proprie idee in ogni circostanza, nel lavoro, in famiglia, nella società. E ci riporta alle tecnicità del “Managerial Grid” nell'illustrazione di quanto sia essenziale, di quanto sia critico, passare dal vedere all'osservare, dall'udire all'ascoltare ove si vogliano raggiungere gli obiettivi (aziendali, sociali, teatrali) dando pari attenzione a “production” e a “people”.

In sintesi, nel COMUNICARE.

E qui Cibelli arriva al cuore del problema, alla simbiosi tra comunicazione e motivazione, alla rara e difficoltosa presenza, in contemporanea, di *ethos*, *logos*, *pathos*, autentica base comunicativa sia del buon attore, che del buon manager.

Una base comunicativa che ci riporta indietro, al 431 a.C., quando Pericle inventò la democrazia convincendo gli Ateniesi con poche parole, sempre semplici, mai enfaticate, talora sussurrate:

“Qui ad Atene noi facciamo così, qui il nostro Governo favorisce i molti, non i pochi, e per questo viene chiamato democrazia.”

“Qui ad Atene noi facciamo così, un cittadino ateniese non trascura i pubblici affari quando attende alle proprie faccende private, ma soprattutto non si occupa dei pubblici affari per risolvere le sue questioni private.”

“Qui ad Atene noi facciamo così... ci è stato insegnato di rispettare quelle leggi non scritte che risiedono nell’universale sentimento di ciò che è giusto.”

Certo, nel saggio dei tre autori c’è molto di più, c’è l’importanza della mimica, del tono di voce, della preparazione “as opposed to” alla improvvisazione.

Un saggio che mette i lettori interessati a migliorarsi di fronte alle loro debolezze e indica loro i percorsi per superarle attraverso quella che Cibelli definisce “la comunicazione verbale-non verbale-paraverbale”.

Un percorso impegnativo alla prima apparenza, ma destinato a dare grandi soddisfazioni a coloro che vogliono percorrerlo e a essi, con convinzione, auguro buon lavoro.

*dr. Francesco Costantini  
già Presidente e Consulente  
di alcune società multinazionali farmaceutiche  
già Presidente Farminindustria*

