

Se è vero, come afferma Aldo Bragaglia, che il nemico pubblico uno nel mondo moderno è la mancanza di comunicazione, è pur vero che il veloce, incisivo e significativo saggio di Enrico Cagno "Parole parole parole" riesce a comunicare al nostro spirito non solo i parametri per una corretta condotta linguistica ed espositiva professionale, ma anche una ricchezza narrativa, derivata da una comprovata e lunga esperienza professionale soggettiva, che permea di lieve ma non leggera sapienza le nostre corde subliminali emotive. D'altronde, come afferma lo stesso autore - giornalista, esperto di marketing e comunicazione, studioso, saggista e fondatore del Centrostudi Comunicazione Cagno Associati che per trent'anni ha gestito insieme alla compagna di una vita Margherita Bruno - l'emozione va a braccetto con la comunicazione e la costruzione di questo matrimonio perfetto la si deve all'abilità dello storytelling che ogni bravo comunicatore deve saper attuare al momento opportuno. La pubblicazione di questo prezioso saggio, edito da FrancoAngeli, ha infatti l'intento di raccontare delle storie di vita basate proprio sulla personale e diversificata mise en place dell'attività di formazione compiuta dal suo artefice in anni, luoghi e contesti diversi. "Diffidare dalle muda giapponesi" - afferma Cagno - ovvero dalle pratiche scorrette che danneggiano il lavoro e che possono riassumersi nello spreco del tempo di chi non attua mentalmente una strategia di performance cognitiva prima di un incontro professionale risolutivo; utilizzare piuttosto verbi come organizzare, intuire, psicologizzare, mantenere il self control o rovesciare situazioni che possono lì per lì sembrare irrisolvibili.

La pratica strutturale che l'autore "debordante" (come lo definiscono in diverse accezioni e sfumature tanto la psicologa quanto la figlia) attua è concepita secondo un quadro musicale: ad ogni capitolo il titolo di un brano (non a caso Cagno è esperto di critica musicale quanto di pratica musicale a livello amatoriale), e l'analogia tra scrittura e musica è filtrata da una profonda osservazione, possedendo entrambe una punteggiatura che suscita cambi di ritmi e respiri dandole un'attenzione provocata che difficilmente si disperde all'ascolto cerebrale. Spronare alla voglia di ricevere le informazioni piuttosto che farle subire è l'iter del dialogo tra Cagno e il lettore; come anche lo sviluppo di metodo "andragogico", proprio come i filosofi di un tempo, mirato a edificare i propri discorsi sull'esperienza pratica. Lo speech ipotizzato dal relatore deve poi rilevare un approccio comportamentale impostato sull'ascolto e sul saper proferire domande all'interlocutore (specie se provocatore) per assestare il colpo di una dialettica costruttiva e finalizzata all'ottenimento di un risultato concreto. Al fondo del pensiero di un insegnamento durato trent'anni che ha avviato le menti di numerosi comunicatori aziendali italiane c'è la voglia di compartecipazione e stimolazione attiva con lo stesso fruitore: nessuna sovrapposizione tra maestro e allievo, ma interconnessione a vari livelli tra gli astanti per massimizzare i feeling e la relazione interpersonale, a partire da alcune tattiche di base che sollevino l'umore, la volontà e l'azione/reazione di una conversazione professionale. "Prima che un problema sia discusso avete mai provato - asserisce Cagno - a spiegare quello che ritenete essere il punto di vista dell'avversario?" La risposta è sicuramente negativa perché secondo il suo pensiero sociologico, non ci ascoltiamo più e riteniamo di sapere già tutto prima di far esprimere l'altro... "e la chiamiamo comunicazione?" "Ricordiamoci - conclude - che comunicare significa mettere in comune". "Parole parole parole" è disponibile da qualche giorno in tutte le librerie e negozi digitali.