



E tu sai convincere gli altri?

Per riuscire a persuadere gli altri bisogna essere ottimi comunicatori. Non soltanto con le parole, ma anche con i gesti. Mettiti alla prova con un test e due esercizi che ti faranno scoprire quanto sei abile a tirare la gente dalla tua parte

di Francesca Grillo



VINCENTE Basta guardarlo per capire che quest'uomo è un comunicatore: sorride, attira l'attenzione del pubblico puntando il dito ed è curato nel vestire. Probabilmente riuscirà a conquistare l'assenso di molti dei suoi spettatori.

Per essere un buon persuasore devi essere un ottimo comunicatore, secondo l'esperto Federico Nenzioni. **Ecco un test per capire quanto siamo capaci di comunicare, ascoltare e quindi persuadere gli altri.** Per valutare il livello delle proprie capacità rispondete a ogni domanda con un numero: zero corrisponde a mai, 1 di rado, 2 ogni tanto e 3 spesso. Sommando i numeri si ottiene un punteggio che coincide con le proprie capacità di comunicazione.



5 tipi difficili da convincere

Come conquistare l'approvazione di personalità difficili.

L'aggressivo: si manifesta con comportamenti ostili e un tono di voce alto.

Cosa fare: non polemizzare, dare l'impressione di essere interessati a ciò che dice.

L'annoiato: sbadiglia, tamburella con le dita sul tavolo, guarda l'orologio.

Cosa fare: renderlo partecipe della discussione facendogli domande personali.

L'ostinato: contesta tutto e non esprime mai argomenti costruttivi.

Cosa fare: coinvolgere il gruppo. La maggior parte del pubblico non la penserà come lui.

L'invadente: interrompe dando giudizi sommari e spesso negativi.

Cosa fare: interrompere il suo commento aggiungendo, pacatamente, "mi lasci concludere e vedrà che il concetto le sarà più chiaro".

Lo spiritoso: da tenere a bada perché rischia di far calare la concentrazione.

Cosa fare: ignorarlo, rivolgergli domande complesse in grado di metterlo in difficoltà e invitarlo a essere più costruttivo con gli interventi.

TEST: CHE COMUNICATORE SEI IN 19 DOMANDE

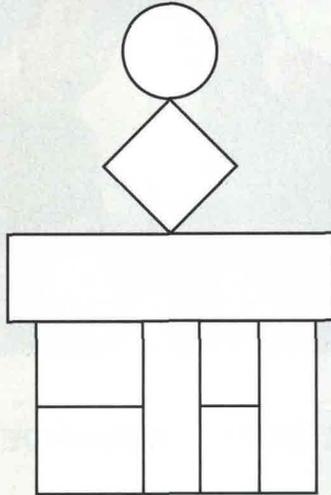
- 1 Incoraggi l'altro a esprimere il suo punto di vista?
- 2 Fai frequenti riepilogazioni?
- 3 Fai frequente uso di domande aperte?
- 4 Ascolti con attenzione i punti di vista dell'altro?
- 5 Durante il colloquio hai sempre ben presente il tuo obiettivo?
- 6 Sei sempre consapevole dei bisogni e delle necessità dell'altro?
- 7 Durante il colloquio guardi in viso il tuo interlocutore?
- 8 Rispetti i suoi punti di vista?
- 9 Presti attenzione ai segnali non verbali dell'interlocutore?
- 10 Dai sufficiente risalto ai punti su cui c'è convergenza?
- 11 Verifichi spesso, con opportune domande, se l'altro sta recependo il giusto senso del tuo messaggio?
- 12 Eviti ogni critica che possa urtare la sua suscettibilità?
- 13 Mantieni sempre la calma quando l'altro dissente?
- 14 Gli comunichi il tuo assenso anche con cenni del capo?
- 15 Fai uso di un linguaggio facilmente comprensibile per chi ascolta?
- 16 Fai sempre una sintesi finale di tutti i punti su cui c'è stato un accordo?
- 17 Prima di congedarti inviti, con garbo, l'altro a fare ciò che si è concordato?
- 18 Prima di una presentazione, una conferenza, ti prepari con cura?
- 19 Fai ricorso a grafici, disegni, lucidi, diapositive, ecc. per illustrare meglio il tuo pensiero?

Totale _____

Risultati del test: i profili sono nella pagina seguente.

Dossier/2

Esercizio 1

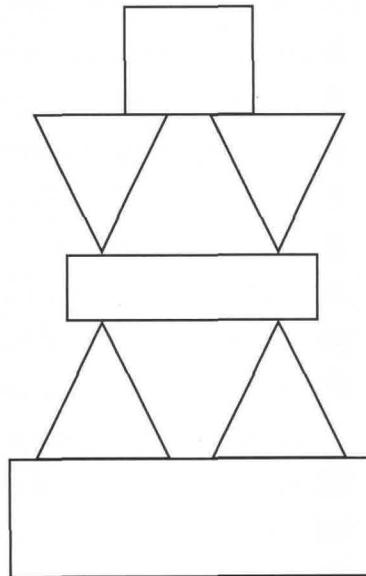


✓ Ecco un altro esercizio per capire se sei capace di comunicare con gli altri e convincerli. Per scoprirlo basta mettersi alla prova. Secondo l'esperto Nenzioni, il 90 per cento dei problemi sociali è generato da una cattiva comunicazione, per questo è necessario migliorare la nostra capacità di interagire con gli altri. Ecco l'esercizio per capire quanto siamo bravi a comunicare e a farci ascoltare dagli altri: prendete il disegno riportato sopra e, senza l'utilizzo di gesti (mani in tasca o dietro la schiena), cercate di spiegare agli ascoltatori cosa c'è rappresentato. Chi vi sta a sentire sarà munito di carta e penna e, senza guardarvi, dovrà riprodurre esattamente ciò che coglie dalle vostre parole. **Risultato: più il disegno sarà fedele all'originale più le vostre capacità di comunicatore sono elevate.**



ALAMY/MILESTONE

Esercizio 2



✓ Ultima prova! Il concetto è, come nel precedente esempio, mettersi alla prova cercando di far capire a chi ci ascolta, in 20 minuti, un'immagine che stiamo visualizzando e che l'ascoltatore dovrà riprodurre su un foglio di carta. Si tratta di un'immagine più articolata della precedente ma, in questo caso, gli ascoltatori possono rivolgere qualsiasi domanda per capire meglio che tipo di disegno devono rappresentare (per esempio: si tratta di un triangolo rettangolo? Il quadrato si appoggia su un lato o su un vertice?). Chi si mette alla prova come comunicatore potrà usare in questo caso anche i gesti, l'unica cosa da non fare è mostrare il disegno. **Risultato: se il disegno sarà fedele all'originale vi potrete ritenere un buon comunicatore.**

Risultati del test

Da 10 a 20	Le tue capacità di comunicare sono scarse, c'è molto da imparare
Da 20 a 30	Possiedi discrete capacità
Oltre 30	Possiedi buone capacità



Se vuoi saperne di più

✓ Pubblicato da **Franco Angelì** e scritto da Federico Nenzioni, *L'arte della persuasione* è un vero e proprio manuale di psicologia pratica, con consigli, schemi ed esercizi per imparare a comunicare e ottenere l'assenso del pubblico in tutte le situazioni. L'autore, esperto di comunicazione e consulente per un'importante multinazionale, spiega passo passo come vincere il timore di parlare in pubblico e tutte le tecniche per farsi dire di sì, a volte senza neanche dover chiedere.