

PSICOLOGIA

I gesti inviano messaggi molto più potenti delle parole. Ecco quelli che ti possono portare al successo. E quelli da evitare

Successo: non serve parlare

di ELISABETTA SAMPIETRO

Ti lamenti sempre perché gli altri fanno carriera mentre tu non riesci a fare un solo passo in avanti. Ma ti sei mai chiesto come mai? Forse succede perché quando chiedi un aumento di stipendio non osi guardare il tuo capo negli occhi e, come Fantozzi, ti accasci sulla sedia davanti a lui tutto ingobbito e tremante. Questi atteggiamenti, però, si addicono a un perdente e non certo a un vincente.

Quindi, se vuoi avere successo devi cambiare, devi imparare a esprimerti in maniera efficace. Che cosa vuol dire?

«Significa che devi lanciare lo stesso messaggio con le parole e il corpo, e cioè devi essere congruente» spiega Mario Furlan, docente di Motivazione e life coach, nel libro *Risveglia il campione in te! 2.0* (Franco Angeli editore).

«Quasi tutti, quando parliamo, badiamo solo a quello che diciamo, ma non a come lo diciamo. Eppure il come è più importante del cosa: quando la bocca dice una cosa e il corpo un'altra, vince sempre il corpo».

Mario Furlan ti svela quali sono i gesti che ti possono avvantaggiare, o al contrario ostacolare, nel rapporto con gli altri.

Le spalle

Possono trasmettere una sensazione di forza o di debolezza a seconda se sono dritte o basse e cadenti. Numerosi studi hanno dimostrato che chi ha le spalle curve è più depresso di **chi le ha dritte, e chi le ha larghe è più sicuro di sé** di chi le ha strette.

Benché oggi la forza fisica non sia più indispensabile alla sopravvivenza come ai tempi dei cavernicoli, nell'immaginario collettivo l'uomo vincente è rimasto alto, robusto, muscoloso, con le spalle larghe e il torace pronunciato.

Lo sguardo

L'occhio è lo specchio dell'anima quindi, se si vuole arrivare all'anima dell'altro, capire cosa pensa e comunicare con lui in modo chiaro e leale, bisogna guardarlo negli occhi. Senza però fare l'errore di fissarlo tutto il tempo, penserebbe a un gesto di sfida. Gli scienziati hanno calcolato che per circa il 70% del tempo in cui si parla con qualcuno, bisognerebbe guardarlo nel triangolo compreso tra gli occhi e la punta del naso, se l'incontro è di lavoro. Se invece si tratta di un incontro per socializzare, il triangolo scende fino alla punta del mento. Di questo 70% del tempo, circa i due terzi vanno utilizzati a guardare negli occhi. Quindi, se il contatto oculare dura più o meno la metà del tempo complessivo, basta e avanza.

È importante guardare un po' più nell'occhio sinistro che nel destro (con una proporzione di 60%-40%). Questo perché l'occhio sinistro è collegato con l'emisfero destro del cervello, quello che sovrintende a emotività e sentimenti, e che quindi decide se si è simpatici o meno. L'occhio destro è invece collegato con l'emisfero cerebrale sinistro, che presiede alle funzioni razionali, logiche. E provare simpatia o antipatia per qualcuno è tra le cose meno razionali che esistano.

Il sorriso

Il vero sorriso, quello che esprime la gioia nell'incontrare una persona, si riconosce perché **contrae i muscoli intorno agli occhi**. Si formano così delle piccole pieghe sotto i bulbi oculari, dei rotolini di carne che sono la migliore garanzia della sincerità del sorriso. Se il sorriso è forzato, infatti, i muscoli non si contraggono e ci si limita a mostrare i denti: un'esibizione di incisivi e canini che ricorda il digrignamento del cane rabbioso. Ma sorridere conviene anche per motivi di sa-



Le braccia

Incrociare le braccia ha un doppio significato. **Più si incrociano strettamente**, contraendo i bicipiti, **più si manifesta ostilità** nei confronti di chi si ha davanti, ostilità che diventa ancora più marcata se si serrano anche i pugni o si afferrano le braccia con le mani. Se invece si incrociano sul petto con un gesto morbido si esprime tranquillità, serenità e rilassatezza.

I piedi

Indicano la direzione del nostro interesse, ma in realtà è uno solo che la indica, quello "scarico", quello cioè sul quale ci si appoggia meno (viene anche detto piede bussola o piede pilota).

Quello più carico si muove pochissimo perché funge da colonna, l'altro invece **si muove e con la punta indica ciò che ci interessa**. Per esempio, se un dirigente sta parlando con un suo sottoposto ma il suo piede bussola indica la segretaria... è chiaro che è lei ad attirare la sua attenzione. E congedare una persona con la punta del piede rivolta verso la porta rivela il desiderio che se ne vada al più presto, magari contraddicendo la gentilezza delle parole. Invece, quando due persone stanno conversando manifestano il loro reciproco interesse rivolgendo l'una verso l'altra le punte dei piedi.

Per finire, è bene ricordare che tenere i piedi molto vicini, o addirittura stretti, sia in piedi, sia seduti, è sintomo di insicurezza, ed è chiaro anche il perché: riducendo lo spazio d'appoggio sul terreno, si è meno stabili. Al contrario, **tenere i piedi larghi e ben piantati per terra, con le gambe divaricate**, indica sicurezza o addirittura aggressività e strafortezza: è il classico atteggiamento dei pistolieri dei film western.

È importante valutare l'insieme

Le posizioni di chiusura (braccia e/o gambe incrociate) denotano insicurezza o timore, mentre quelle di apertura cordialità e sicurezza. Quindi, chi ti accoglie con braccia e gambe incrociate non è ben disposto nei tuoi confronti come chi lo fa a braccia aperte. Ma... è bene ricordare che ogni gesto va valutato nel suo contesto generale. Forse chi ti ha accolto a braccia conserte aveva freddo e stava solo cercando di scaldarsi.



Mario Furlan, *RSVEGLIA il campione in te! 2.0*. Come utilizzare al meglio cervello, corpo ed emozioni per ottenere il massimo e vivere felici (Franco Angeli editore, 24 euro).

lute. Il sorriso infatti mette in moto tutta una serie di muscoli, intorno alla bocca, alle guance, alle tempie e al collo. Sono piccoli muscoli che contratti tutti insieme mandano potenti segnali biochimici di euforia al cervello.

Le mani

● Il palmo della mano aperta esprime intenzioni amichevoli e sincerità. I primitivi tenevano le mani in alto con le palme ben visibili per dimostrare che non avevano armi e che venivano in pace. Da allora mostrare il palmo della mano significa: ti sono amico, non ti voglio nascondere nulla, anzi ti voglio dire la verità. Al contrario, esibire il dorso suscita sensazioni di chiusura e di ostilità.

Nel linguaggio non verbale **le dita** più importanti sono l'indice e il pollice. L'indice, se viene puntato, conferisce alla comunicazione un tono impositivo, accentuato quando la mano mostra il dorso ed è orientata verso il basso. Se quando si chiede una cosa la si punta con l'indice, la richiesta, anche se espressa con gentilezza, assume l'aspetto sgradevole di un ordine. Meglio allora farla mostrando il palmo della mano aperta. Il **pollice** ostentato segnala superiorità, quindi attenzione a non infilare le mani in tasca mantenendo questo dito all'esterno.

● Ci vogliono 90 secondi per capire se quella persona appena conosciuta è simpatica o meno, se ispira fiducia o sospetto. Ma in poco più di un minuto che cosa può determinare tutto questo?

La stretta di mano, che deve essere sufficientemente energica da far trasparire il piacere che ci procura quell'incontro. Le strette fiacche lasciano una sensazione di disinteresse, timidezza o scarsa grinta. E dare solo la punta delle dita, poi, fa una bruttissima impressione. E come se si dicesse: mi interessi così poco che non ti do la mano intera, accontentati delle dita.

La stretta deve durare dai 3 ai 5 secondi: se è più breve esprime disinteresse, se è più lunga può apparire eccessivamente cordiale e quindi falsa.

Nella comunicazione il corpo vince sulle parole

- **7%** è l'impatto del linguaggio verbale, cioè delle parole utilizzate;
- **38%** è l'impatto del linguaggio paraverbale, cioè del modo in cui si pronunciano le parole;
- **55%** è l'impatto del linguaggio non verbale, cioè del corpo.



FITNESS

Tu sì che sei in gamba!

Hai il tronco a forma di V ma le gambette sottili sottili? Il rimedio lo trovi qui, nel nostro infallibile programma di allenamento

di MARCELLO LABADIA
disegni di MIRCO TANGHERLINI

Cominciamo con un'ovvietà: se cammini, corri, salti e dai calci, lo devi alle tue gambe. Sono quindi importantissime, ma tu le tratti sempre con la dovuta considerazione? No, vero? Mantenerle in perfetta forma è un imperativo, però almeno una scusante ce l'hai: il "sistema gamba" è piuttosto complesso perché i muscoli sono parecchi e ognuno di essi ha una funzione specifica che garantisce al corpo di poter compiere una infinità di movimenti. Ne consegue che gli allenamenti per le gambe sono veramente complicati e faticosi.

Non possiamo viceversa scusarti se sei una di quelle persone che "insistono" solo sulla parte superiore del corpo, sviluppando magari in modo significativo pettorali, spalle, braccia e dorsali, però trascurando quasi del tutto l'allenamento per le gambe ed enfatizzando "l'effetto pollo", cioè tanto sopra e poco sotto. Orribili da vedere, non si accorgono che il bello sta proprio nelle proporzioni e nell'armonia fra parte superiore e inferiore del corpo. Ma noi, che siamo la tua guida sicura, con un programma di 8 esercizi articolato su due allenamenti ti porteremo al giusto equilibrio... e a gambe d'acciaio.



1 SKIP

In piedi, braccia piegate con i gomiti aderenti al busto e le mani alzate, solleva alternativamente la gamba sinistra e quella destra portando le ginocchia più in alto possibile. Il ritmo di questa corsa sul posto è piuttosto veloce.



2 AFFONDI CON BILANCIERE

In piedi, posizionati un bilanciere sulle spalle. Da questa posizione di partenza, porta un piede in avanti a circa un metro di distanza, fletti le ginocchia e con quella indietro sfiora il pavimento. Mantieni il busto sempre diritto durante tutto il movimento, risali e cambia gamba.

SE ALLENI LE TUE GAMBE

I muscoli delle gambe sono di **dimensioni maggiori** rispetto a quelle degli arti superiori e sviluppano una maggiore forza quando si contraggono. Si dividono in una parte superiore, la **coscia**, e una inferiore, la **gamba**. Le varie aree si dividono in muscoli anteriori, mediali e posteriori. I muscoli anteriori consentono l'**estensione** e i posteriori la **flessione**, mentre i mediali aiutano nei movimenti di chiusura e apertura