

PSICOLOGIA

I gesti inviano messaggi più diretti e potenti delle parole. Ecco quelli che aiutano a vincere. E quelli che è meglio evitare

Successo: gesti sì e gesti no

di ELISABETTA SAMPIETRO

Se hai letto il servizio su come fare e non fare carriera, che trovi a pagina 62, sei già sulla buona strada, ma avere una buona formazione di base, saper guardare più lontano degli altri o sposare la filosofia aziendale sono solo parte del "problema". **Un altro aspetto fondamentale è l'atteggiamento, e cioè come ti poni davanti all'interlocutore, il tuo capo.**

Se quando gli parli ti accasci timoroso e senza dignità sul pouf davanti alla sua scrivania come fa Paolo Villaggio in *Fracchia la Belva umana* e non lo guardi neppure negli occhi, puoi avere tutte le qualità del mondo ma verrai giudicato un perdente. Un atteggiamento controproducente anche fuori dall'ambito lavorativo e applicabile alla sfera degli affetti e delle relazioni in genere.

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

«Quasi tutti, quando parliamo, badiamo solo a quello che diciamo e 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**». Ecco allora i gesti che ti possono avvantaggiare, o mettere i bastoni tra le ruote, nel rapporto con gli altri.

Le spalle

"Schiena dritta!" Ricordi le raccomandazioni di genitori e insegnanti? Quando ti relazioni con qualcuno la postura è importante e le spalle sono fondamentali: **dritte trasmettono forza e sicurezza, basse e cadenti sono un segnale di debo-**



Lo sguardo

Gli occhi sono lo specchio dell'anima? Assolutamente sì. Se vuoi arrivare a capire davvero che cosa pensa il tuo interlocutore, e comunicare con lui in modo chiaro, diretto e leale, devi guardarlo negli occhi.

Ma non fare l'errore di fissarlo per tutto il tempo, penserebbe a un gesto di sfida, e soprattutto, **non nascondere gli occhi dietro a lenti scure: daresti l'impressione di essere sfuggente o troppo timido per mostrarti a viso scoperto.** Secondo gli scienziati per circa il 70% del tempo in cui si parla con qualcuno di lavoro, bisognerebbe guardarlo nel triangolo compreso tra gli occhi e la punta del naso. Di questo 70% del tempo, circa i due terzi vanno spesi per guardare negli occhi chi ci sta parlando.

Anche quale occhio si guarda è molto importante. Meglio quello sinistro di quello destro (con una proporzione di 60-40%), perché è collegato con l'emisfero destro del cervello, che sovrintende emotività e sentimenti, quello che decide se sei simpatico o no. L'occhio destro è invece collegato con l'emisfero cerebrale sinistro, a capo delle funzioni razionali e logiche.

Il sorriso

Riconoscere se un sorriso è genuinamente sincero o falso non è per nulla difficile. **Quello che esprime la gioia di un incontro o una buona disposizione d'animo non comprende solo la bocca ma anche i muscoli intorno agli occhi che si contraggono** arrivando così a formare delle piccole pieghe sotto i bulbi oculari, dei rotolini di carne sinonimo di sincerità.

Quando il sorriso invece è forzato, gli occhi riman-

lezza. Benché oggi la forza fisica non sia più un fattore indispensabile alla sopravvivenza come nella preistoria, **nell'immaginario collettivo l'uomo vincente è rimasto alto, robusto e muscoloso con le spalle larghe e il torace pronunciato.** Numerosi studi hanno dimostrato che chi ha le spalle curve è più depresso di chi le ha dritte, il quale risulta essere, anche, più sicuro di sé.

Le braccia

Attento a come le tieni. Incrociarle davanti al petto mentre qualcuno ti parla può assumere due significati: mostrare ostilità o tranquillità. **Se le stringi forte contraendo i bicipiti** o, addirittura, serrando i pugni o afferrandoti le braccia con le mani, **manifesti ostilità verso il tuo interlocutore.** Al contrario, **se le incroci con un gesto morbido mostri l'esatto opposto, e cioè che sei disteso, tranquillo e sereno.**

I piedi

Come una freccia indicano la direzione del tuo interesse ma, mentre il piede su cui appoggi la maggior parte del peso si muove pochissimo perché funge da colonna portante, **è quello quello su cui non appoggi completamente il peso (che non a caso viene detto "piede bussola" o "piede pilota) che si muove e con la punta indica quello che interessa davvero.**

Un esempio? Se mentre stai parlando con il tuo capo, il suo piede bussola è rivolto verso la sua segretaria puoi essere certo che non sta ascoltando una parola di quello che stai dicendo, troppo preso com'è ad ammirare... lei. **Stai per fare un colloquio di lavoro? Controlla dove, chi ti esamina, punta il suo piede bussola quando alla fine ti congeda: se è rivolto verso la porta rivela il desiderio che tu te ne vada al più presto.** Quindi, non aspettarti una sua telefonata. Anche perché, se due persone sono interessate a quello che si stanno dicendo, hanno i piedi puntati l'uno verso l'altro. Per finire, che tu sia in piedi o seduto, ricorda che **tenere i piedi troppo vicini è sintomo di insicurezza:** riducendo lo spazio d'appoggio sul terreno sei meno stabile. Al contrario **tenerli larghi e ben piantati a terra, con le gambe divaricate, come un pistolero dei film western, indica sicurezza ma anche aggressività e strafottenza.**



gono distesi e **ci si limita a mostrare i denti: un'esibizione di incisivi e canini che ricorda più il digrignare i denti di un cane rabbioso.**

Sorridere con sincerità **ha anche effetti molto positivi sulla salute perché permette di mettere in moto tutta una serie di muscoli facciali** (intorno a bocca, guance, tempie e collo) che, una volta che vengono contratti tutti insieme, **mandano potenti segnali biochimici di euforia al cervello.**

Le mani

Fin dalla preistoria mostrare al proprio interlocutore i palmi delle mani aperti significa dimostrare che non si hanno cattive intenzioni e non si sta nascondendo nulla. Ecco perché **il palmo aperto esprime intenzioni amichevoli e sincerità mentre mostrare il dorso suscita sensazioni di chiusura e ostilità.**

Ma anche le dita "parlano". Per il linguaggio non verbale le più importanti sono **l'indice e il pollice. Il primo, quando viene puntato verso qualcuno, conferisce alla comunicazione un tono impositivo** e quando, per esempio, chiedi una cosa puntandola con l'indice, anche se ti esprimi con parole gentili, la richiesta assume l'aspetto sgradevole di un ordine.

Mostrare ostentatamente il pollice, invece, segnala superiorità, quindi attenzione a non appoggiare le mani sul gilet, sotto le bretelle o a tenerle in tasca con il pollice che spunta fuori come l'uomo nella foto. In genere bastano solamente 90 secondi per capire se la persona che abbiamo appena conosciuto è simpatica o no, se ispira fiducia o sospetto. Per capirlo in così breve tempo ti viene in aiuto una cosa sola, **la stretta di mano. Se l'incontro procura piacere la stretta deve essere energica ma non troppo, quella fiacca esprime invece disinteresse, timidezza o scarsa grinta.** E deve durare dai 3 ai 5 secondi: se è più breve denota poco interesse, mentre se è più lunga, e quindi esageratamente cordiale, potrebbe esprimere falsità.

Per finire, **porgere solo la punta delle dita fa una bruttissima impressione. È come se chi lo fa dicesse: mi interessi così poco** che non ti do la mano intera, puoi accontentarti solo delle dita.



Mario Furlan, *Risveglia 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).