

## 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

**S**e 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).