



fficaceMente
Crescita personale | Esempi pratici

**9 tecniche per comunicare
autorevolezza attraverso il
linguaggio del corpo.**

Grazie per aver scaricato questa guida pratica.

Come promesso ti rivelerò i **9 gesti che ti faranno sentire ed apparire più sicuro di te in qualsiasi situazione**: nel lavoro così come nelle relazioni, in ufficio come in un locale.

Oggi giorno infatti è sempre più importante trasmettere sicurezza, conoscere il linguaggio del corpo e saper volgere tali segnali a proprio favore, sta diventando una “*skill*” sempre più determinante per il successo di ognuno di noi.

Sei pronto? Iniziamo!

QUELLO CHE LE PAROLE NON DICONO...

Prima di buttarci a capofitto nel cuore dell'argomento mi piacerebbe parlarti un attimo del celebre modello **55% 38% 7%** ideato da *Albert Mehrabian*.

Ne hai mai sentito parlare?

Secondo lo psicologo statunitense esistono tre componenti che sono alla base di qualunque comunicazione: il *linguaggio del corpo*, *la voce*, *le parole*.

Secondo il modello “**55, 38, 7%**”:

- Il **55%** del messaggio comunicativo è dedotto mediante il **linguaggio del corpo** (gesti, mimica facciale, posture);
- Il **38%** è dedotto dagli aspetti **para-verbali** (tono, ritmo, timbro della voce);
- Il **7%** è dedotto dalle parole pronunciate, cioè dal **contenuto verbale**.

Questo risultato ha **2 implicazioni** davvero interessanti.

La **prima impressione** che il tuo futuro capo, il tuo nuovo collega o la persona con cui stai uscendo si farà di te, dipenderà principalmente dal modo in cui ti presenterai e dal modo in cui dirai le cose (non tanto dal contenuto verbale).

La seconda è che la **comunicazione non verbale** rappresenta un mezzo per cogliere il messaggio reale e nascosto che in taluni casi non viene mai esplicitato.

In breve, conoscere e saper interpretare il linguaggio del corpo non solo ti permetterà di cogliere le intenzioni di chi ti sta di fronte, ma anche di adottare l'atteggiamento più adatto al raggiungimento dei tuoi obiettivi...

Chiarita la “teoria” vediamo insieme le indicazioni pratiche:



1) **Lo spazio è importante, impara a dominarlo**

Questa è davvero la base. Che tu sia in piedi o seduto, apri le spalle, non rimpicciolirti e rannicchiarti, non ripararti dietro braccia, mani, oggetti come se volessi sparire. Mostra di più di te stesso. È quello che fa una persona sicura di sé.

2) **Stai in piedi nel modo corretto**

Quella con le mani sui fianchi è una delle classiche posizioni che dimostrano immediatamente sicurezza ed energia. Non a caso i supereroi, da sempre, vengono rappresentati così.

Attenzione però ad alcuni dettagli.

Come tieni le dita delle mani?

Se mostri le quattro dita in avanti la posizione è corretta.

Se appoggi le mani in maniera da spingere in avanti il pollice, al contrario, comunichi stanchezza, come se ti stessi appoggiando su te stesso.

Come distribuisce il peso del corpo?

Non appoggiare il peso del corpo su una gamba, tenendo l'altra più rilassata. Questa posizione, tipica delle modelle, va bene per un contesto più informale o in cui vuoi trasmettere più dolcezza e arrendevolezza che forza.

La “*power pose*” è corretta con le gambe parallele o, se preferisci, con una caviglia davanti all'altra e la punta del piede davanti a terra.

3) Quando sei seduto controlla la tua postura

Ricorda di tenere la schiena dritta e le spalle ben aperte e di utilizzare le braccia e le gambe per espandere la tua sfera personale.

Puoi appoggiare un polso a un bracciolo. Ricordi come venivano rappresentati i re e le regine un tempo?

Puoi incrociare le gambe in maniera rilassata, appoggiando la caviglia di una al ginocchio dell'altra.

4) Usa il viso per creare e dimostrare interesse

Toccare il viso di frequente è visto come un segno di nervosismo ma, d'altra parte, ci sono delle posture che puoi assumere senza nuocere alla tua autorità, anzi.

Per esempio puoi appoggiare delicatamente il mento alla mano per dimostrare attenzione e riflessività. Viene chiamata "*thinking pose*" e se ci fai caso la noti sul retro di copertina di moltissimi bestseller e biografie di politici.

Usa questo gesto per mostrarti attento a quanto detto dal tuo interlocutore e per mostrare che stai partecipando attivamente alla conversazione



5) Controlla la tua audience con lo sguardo

Uno sguardo diretto è il migliore biglietto da visita che puoi assicurarti, è un modo per assicurare una connessione con le persone con cui stai parlando.

Se stai parlando con più persone, ad esempio, assicurati di mantenere il contatto visivo con ognuno di loro per svariati secondi invece di fare un continuo ping pong da una parte all'altra senza ingaggiare le persone singolarmente.

Questo ti permetterà di sviluppare un "**legame stabile**" con ogni singolo partecipante alla conversazione e ti metterà in una posizione di controllo.

6) Usa la tecnica del “mirroring” per creare empatia

La tecnica del “*mirroring*” (o del riflesso) consiste nel replicare in modo non troppo esplicito il linguaggio del corpo della persona con cui si sta parlando. Questo comportamento lo farà sentire più a suo agio e faciliterà l’instaurazione di un rapporto positivo.

Ricordati solo una cosa! Evita di copiare i suoi gesti in modo troppo evidente o sfacciato, se dovesse accorgersene infatti potresti metterlo a disagio o addirittura farlo innervosire.

Non c’è bisogno che ti faccia presente che piega potrebbe prendere la conversazione se una cosa simile dovesse avvenire Dico bene? 😊



7) Incrocia le braccia ma con i giusti accorgimenti



Ci hanno insegnato a interpretare le “braccia incrociate” di una persona come un gesto di chiusura, di fastidio o, in generale, di distacco nei confronti di una persona, di una conversazione o dell’argomento trattato in essa.

Se desideri incrociare le braccia lo puoi fare ma, ricorda, che c’è una grande differenza tra quando lo fai nascondendo le mani o quando appoggi le dita sulla parte superiore delle braccia. In quest’ultimo caso infatti trasmetti un grande controllo ma soprattutto un’ottima sicurezza in te stesso e verso la tua argomentazione.

8) Usa la gestualità delle mani come solo un italiano può fare...

Allarga le mani di fronte a te con i palmi delle mani ben visibili e rivolti leggermente verso il tuo “pubblico”. Questo tipo di gesto indica la volontà di comunicare, di condividere e di conseguenza ti aiuta a sviluppare empatia con il tuo o tuoi interlocutori.

Tieni la parte superiore delle braccia vicino al corpo e fai attenzione a evitare la sovra-espressione, altrimenti le persone potrebbero prestare più attenzione alle tue mani che al messaggio che stai comunicando.



9) Inizia la conversazione con il piede giusto

Ti invito a prestare particolare attenzione a questo ultimo punto perché ti garantisco che è davvero una “chicca” 😊

Quando si parla di “linguaggio del corpo” una delle parti in assoluto più ignorata e quella dei piedi.

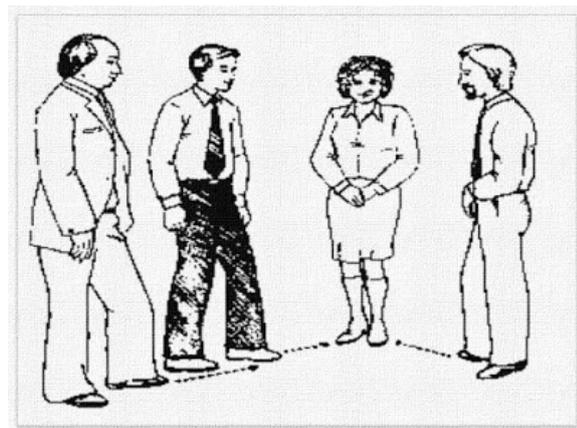
Proprio così, nessuno ci presta attenzione, tutti la “snobbano” e per questo si perdono una quantità di informazioni davvero interessantissime.

Il motivo per cui le persone comunicano involontariamente messaggi non verbali attraverso i piedi è legato al fatto che spesso sono così concentrati sul controllo delle loro espressioni facciali e sul posizionamento della parte superiore del corpo che si dimenticano di calibrare anche i movimenti dei piedi che, di conseguenza, diventano una vera e propria miniera d'oro di informazioni.

Una qualsiasi persona, seduta o in piedi che sia, tende inconsapevolmente a rivolgere la punta dei piedi verso la direzione in cui vorrebbe andare in quel preciso momento.

Se dunque ti capita di vedere che il o i tuoi interlocutori hanno i piedi puntati verso la tua direzione, ciò potrebbe voler dire che hanno un'opinione favorevole di te e che sono interessati a procedere nella conversazione.

Continua così, stai andando alla grande 😊



Se invece noti che qualcuno a cui ti stai rivolgendo punta i piedi verso un'altra direzione o verso qualcun altro, allora potrebbe voler dire che non sei tu il leader di quella conversazione e che probabilmente non hai la loro attenzione.

Bene, siamo giunti alla fine di questa guida...

Se sei arrivato fino a qua dovresti aver capito come usare il linguaggio del corpo per trasmettere **autorevolezza** a chi ti sta ascoltando e a leggere i segnali delle persone a cui ti stai rivolgendo.

Prima di salutarti mi piacerebbe lasciarti con una semplice domanda: *“Ti è mai capitato di avere a che fare con una persona magnetica?”*

Una persona che ti ipnotizza ogni volta che parla, che trasuda energia ed entusiasmo e che ha carisma da vendere?"

Nel corso della mia carriera a me è successo svariate volte: che si trattasse di CEO, leader o famosi sportivi, certe persone hanno un magnetismo che li differenzia rispetto alla massa.

...e curioso come sono, ogni volta che ero in presenza di queste persone ho cercato di osservarle con attenzione, per decifrare il loro linguaggio del corpo e capire se a renderli magnetici e carismatici fossero precisi gesti o altro.

Beh, indubbiamente vale tutto ciò che ci siamo detti qui sopra, ma nel corso degli anni, più ho osservato queste persone e più ho realizzato che saper padroneggiare il proprio linguaggio del corpo non basta.

Il carisma ha radici ben più profonde, il carisma e l'autorevolezza è radicato nella nostra **autostima**.

Solo che l'autostima non ce la possiamo inventare dal nulla.

Per rafforzare la nostra sicurezza dobbiamo intraprendere un preciso percorso di crescita personale, un percorso che prevede 5 step definiti.

Vedremo il primo passo per aumentare la fiducia in te stesso nella prossima email. Non perderla.

A presto,

Andrea Giuliodori

