

"Ecco nuovi modelli per evitare le gaffe"

Antonio Meridda, fondatore di PNL, esperto di linguaggio del corpo, comunicazione avanzata ed efficace, è autore di diversi libri sulla comunicazione. Penultimo con il titolo scientifico e collaboratore (con Paolo Pandolfi) nella serie "Formazione", ha scritto il nuovo (con Pandolfi) "Piano di marketing. Impostare il linguaggio del corpo per capire gli altri" (2011).

Com'è nata l'idea del libro e a quale pubblico si rivolge?

"Il libro illustra come si comunica al lavoro e tutti i livelli e si rivolge a chi non ha ricevuto un'adeguata istruzione sulla comunicazione con l'aspetto, lo stato del viso e delle giunture. Obiettivo è strutturare un viaggio al meglio il viaggio utilizzando nuove tecniche, puntualmente illustrate nel volume. Lo Pandolfi siamo esperti di comunicazione avanzata (del linguaggio del corpo e la comunicazione non verbale) e in queste nuove "tecniche" abbiamo riportato esempi pratici, dagli esperimenti con i popoli di altri Paesi (in cui gli italiani sono parolamente e contestati dal Giappone alla Cina, dal Capoverde agli Stati Uniti d'America fino al Brasile e all'Argentina)".

Del confronto come emerge? Siamo consapevoli del linguaggio del corpo?

"Del nostro sì, di quello degli altri no. Spesso gli italiani sono "fatti" e fangofetici americani. Ciò è dovuto al fatto che nel nostro Paese il linguaggio del corpo è fondamentale per esprimersi (gli uni che non lo usano quando parlano sono i conduttori del viti). Nel 1979, Carmelo Abate, considerato il massimo esperto del linguaggio del corpo, diceva che, se un italiano legge la traccia dietro e schiama, è come leggere le tracce perché non può più "parlare". Per altri popoli non c'è quest'importanza (inglesi, americani) tedeschi fanno pochissimi gesti e con loro è opportuno imitare le gestualità: il muovere le mani è quello considerato un'aggressione".

Quanto le tecnologie stanno influenzando la capacità comunicativa?

"Invariazioni perché è possibile la comunicazione tutti i livelli (si può parlare con il mondo a un costo identico e quello che spendiamo per integrare con il video di chi). In senso negativo perché non si esplicita il linguaggio del corpo, è costituito allora da emozioni che fanno e che rendono l'idea del loro così come si sono le relazioni".

Da paranoici con il capitolo qualche esempio concreto legato al linguaggio del corpo?

"A livello personale non ho avuto problemi di comunicazione perché ho sempre avuto contatti con italiani. Diciamo, però, il massimo modo altrettanto è il nostro paese alcune gaffe mortali. Milano anche in quanto in un momento e in un viaggio che col linguaggio: quando è il primo bacio un bacio indietro per allenarsi il rapporto con le emozioni perché, come il francese, è abituato a parlare a breve distanza, l'effetto era quello di un bacio".



ANTONIO MERIDDA

L'essenzialità dei modi nel primo incontro



"L'aspetto fa il momento", diceva Manuel Ferreri nel film "Gostoso". È probabile che aveva ragione. Capito molto spesso di giudicare qualcuno "le palle" o di provare per sé stesso il ribrezzo per un soggetto. Di tanto in tanto che capita a presentarsi che i primi due minuti di un incontro (alcuni sostengono addirittura 20-30 secondi) condizionano le emozioni, i pareri e il giudizio che ognuno di noi si fa dell'altro. È un'impressione selettiva della comunicazione afferma che "non hai mai una seconda occasione per dare una buona prima impressione". Nel libro si sottolinea che il gesto più usato in Occidente per presentarsi è dare la mano. A seconda di come data il momento (spesso di mattina, secondo di pomeriggio, sereno, a sorpresa, vivida, presentarsi. Segue l'opinione del biglietto da visita. O il resto le parole che viene discusso cercando di comporre in modo simile cammino alle stesse velocità, nessuno lo stesso ritmo, lo stesso linguaggio del corpo, e viceversa gli esecutori. Questo comportamento è definito "accogliente".

L'arrivo è presentato, in poche parole, a fare quello che fanno gli altri che si viene conosciuti. È così un ottimo e semplice modo di fare amicizia o legare a qualcuno è usare la tecnica del ricatto. Il segreto di un'ottima presentazione sta, allora, nell'attenzione che si rivolge all'altro. Spesso, invece, si fa il gesto contrario e il risultato è drammatico: chi ci dimentica anche il nome dell'interlocutore. Ognuno, poi, ha un proprio spazio personale libero. Gli esecutori dell'incanto le gestioni di tale spazio con i nomi di presentarsi, almeno che il contatto di spazio quanto maggiore e come funziona quanto spazi. Mentre è il solo abbraccio il proprio spazio e stare a stretto contatto con lui/lei lo cosa non è il stesso quanto lo stesso stare in sicurezza insieme ad altri 4 persone sconosciute. Queste e altre distinzioni presentarsi. Avvicinare il distacco di colpo è un segnale molto potente. Il primo indico che piace ciò che l'altro dice o fa, il secondo che non si è discosto o non indica quello contrario. L'altro si distacca, indico, hanno una diversa lo stile di donne più large al lei, gli uomini più ample sul fronte. Quindi, quindi si parli con un uomo, è bene non avergli il proprio davanti, specie se si hanno perché questo gesto è minaccioso e poco gradito. Meglio mettersi a 45 gradi rispetto al lui. Con una donna si può in discesa occupare la posizione diretta di fronte per non apparire aggressiva e poco sicura se si è postati di lato. Le di donna tendono ad avere un'altra mano all'appoggio di quella che le indica e la parte e una diversa inferiore. Spesso sono molto sensibile agli invasi oro, specie se da parte di un uomo.

Ma cosa serve per condurre l'una forte (colui che parla), la codifica (il codice usato dalla fonte) per trasmettere il suo messaggio), il canale (il mezzo usato per comunicare, per esempio le parole, un cartello, un'immagine del video), la decodifica (l'interpretazione del messaggio da parte del ricevente) e il ricevente (colui che riceve il messaggio).

Il "bacio" tra Asia e Sud America Gestualità e riti degli altri popoli



Osservare gli altri popoli è essere fruibili è così semplice che sembra impossibile trovarne un libro. Nell'altro vengono riassunti alcuni gesti dei popoli. Così è ricordato che in Paesi come India, Corea e Vietnam è considerato molto mal educato toccare le teste di qualcuno perché queste sono le sedi del cervello, ovvero le teste del fango. In Grecia, ex Jugoslavia, Turchia, Iran e Bulgaria il "no" si fa con la testa di giù e un "sì" oscillando da una parte all'altra. In alcune zone della Grecia, per indicare "sì" o "no", il dente dei coperti con la testa verso l'alto è "sì" o "no", viene detto "sì". In India e in altre zone si fa il segno per indicare un bacio. In Polonia toccare con un dito indica che si invitano gli amici a bere insieme. In Bolivia basterà una mano alla nuca vuol dire che si è contenti. In Australia il toccare la nuca vuol dire sì, o no, è un gesto di guerra e molti u-

ato in Parigi sotto all'improvviso le apprezzi la signora che si vogliono dei addi. Quanto al baci in molte zone dell'Asia non si danno mai in pubblico. In alcuni Paesi del Sudafrica è permesso scambiarsi il dente uomini sulle guance e indico "bacio" come alcuni in Europa è un bacio per parte, in genere sulle guance, in America Latina un bacio, in Russia tre baci sulle guance abbrucchiato. In Medio Oriente i baci e i petti sul legamento. Schiacciare le labbra come se si stesse dando un bacio in Europa è volgare se fatto da un uomo verso una donna, in Messico è usato per richiamare l'attenzione dei bambini, nella Filippine è un bacio dagli bambini e per richiamare l'attenzione. Equestri in Cina è considerato normale mentre è ritenuto umile avere un bacio sotto. Devono curarsi come tutti accenti e udini i precedenti.