e-valuations
ISTITUTO DI ESTIMO E VALUTAZIONI

a cura di Lorenzo Scaglione
Socio E-Valuations n.1207

NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

24/11/2023

Rubrica E-Valuations: NEGOZIAZIONE: Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione
Socio E-Valuations n.1207

Primo step della comunicazione: "Il linguaggio segreto del corpo -La comunicazione non verbale".

Ognuno di noi ha caratteristiche peculiari che lo distinguono dagli altri, anche se tutta la specie umana ha un comune denominatore rappresentato dal **linguaggio verbale, paraverbale e non verbale**.

Come veicoliamo il linguaggio è spesso dipendente dalle nostre volontà e conoscenze, ma altrettanto spesso dipende dal nostro inconscio (che non riusciamo a dominare). Per esempio, accarezzarsi il mento in attesa di prendere una decisione, accarezzarsi o giocherellare coi capelli e inclinare il capo mentre si risponde a qualcuno del sesso opposto, il tipico vezzo di allontanare un invisibile granello di polvere dalla giacca prima di rispondere a una domanda ecc., sono gesti che solitamente facciamo senza rendercene conto, eppure ognuno di essi ha un significato preciso e rivela spesso qualcosa di importante.

Il nostro corpo, coinvolto sempre e quantunque in tutte le azioni di interazione con il prossimo, come è riportato nel libro, "parla una sua lingua" che dà voce a tutte le emozioni e agli stati d'animo più profondi e più veri: esprime inequivocabilmente quello che le parole non vogliono dire o come spiegato dall'autrice, a volte non possono dire. Infatti, se con le sole parole gli affabulatori di professione e non, spesso possono trarre in inganno, i messaggi del corpo invece, se saputi cogliere con attenzione, possono contraddire proprio le parole stesse in quanto il nostro corpo, guidato dall'inconscio e dall'istinto, purtroppo (o per fortuna?) non sa mentire.

Imparare a cogliere e conseguentemente ad interpretare il modo in cui una persona ci stringe la mano, si siede di fronte a noi o magari capire perché continua a toccarsi il volto mentre ci parla, diventa quantomeno necessario per comprenderne il suo linguaggio e il suo stato d'animo, in quel preciso momento, scaturente da una circostanza che lo coinvolge a tutto tondo.

I semplici gesti o le involontarie movenze o ancora il tono della voce possono rivelare se dietro all'adesione a una proposta si cela una sincera approvazione, un disagio più o meno profondo oppure se il nostro interlocutore ci sta spudoratamente mentendo. Attraverso i contenuti del libro impariamo a conoscere e riconoscere il linguaggio segreto del corpo, che ci consente anche di conoscere meglio noi stessi, scoprire quando ricorriamo ad atteggiamenti di chiusura o riusciamo a esprimere sicurezza e decisione. Ciò può aiutarci a trovare strumenti e modi per rendere la nostra comunicazione più sincera ed efficace: la base di qualsivoglia negoziazione.

Ecco svelato il motivo per cui i Consulenti e i Professionisti che affiancano le persone nel corso della loro vita, a vario titolo, a prescindere dalle loro mansioni e dai servigi svolti, rimangono nella memoria delle persone proprio per le loro caratteristiche personali che molte volte lasciano il segno e dei ricordi, ci si augura, positivi.

"Il linguaggio segreto del corpo -La comunicazione non verbale" di Anna Guglielmi

Edizione tascabile pickwick 136 pagine, prezzo meno di 15 €.

WELLNESS
ANNA GUGLIELMI
IL LINGUAGGIO SEGRETO DEL CORPO
LA COMUNICAZIONE NON VERBALE
PICKWICK