

COLLABORAZIONE

Siamo dalla stessa parte!
La posizione sullo stesso lato del tavolo è quella cooperativa: si usa tra amici o tra persone che si aiutano.



"BOLLA D'ARIA"

"Antagonisti" e innamorati

Al ristorante, i partner siedono uno di fronte all'altro, una posizione - di solito - di antagonismo. Ma in questo caso entrano in gioco le "bolle d'aria": la coppia sta a pochi cm di distanza, lo spazio riservato all'amore.

50 cm

È scientifico. Per "rimorchiare" bastano poche parole. E i gesti giusti. Scopri su www.FOCUS.it/corteggiamento



Antagonismo, amicizia, disponibilità, rifiuto: basta vedere come si sta a tavola

"I 2 POLIZIOTTI"

Tecnica commerciale

Il venditore (al centro) sta di fianco al cliente (a sin.) da convincere; un suo collega gli siede di fronte: il cliente tende a fidarsi del venditore.



ASOCIALE

Si prega di non disturbare
Sedersi agli angoli opposti di un tavolo indica chiaramente la volontà di mantenere la privacy.



Abbiamo ancora paure ancestrali

A vere una parete alle spalle ci mette al riparo da attacchi a sorpresa... Ok, oggi è difficile che questo accada, ma le nostre reazioni in casi come questi sono ancora quelle dei nostri avi. Quando una persona siede con le spalle rivolte a uno spazio aperto (per esempio la porta di un ristorante) la respirazione, la frequenza cardiaca, le onde cerebrali e la pressione del sangue aumentano, soprattutto se dietro di lui c'è movimento. Per il nostro inconscio, là fuori c'è sempre una belva in agguato nel buio...



Un orso al ristorante

Sederci con le spalle alla porta ci fa sentire in posizione di debolezza: timore delle belve...

Il modo in cui ci si siede e il posto che si occupa a un tavolo danno molte informazioni sui caratteri e sui rapporti tra persone.

La prossima volta che partecipate a una riunione, vi sedete a tavola con il partner o incontrate qualcuno che vuole vendervi qualcosa, fate bene attenzione a dove vi accomodate. Osservando come le persone si dispongono intorno a un tavolo, infatti, si possono capire molte cose. Per esempio, chi si mette perfettamente di fronte all'altro si pone tendenzialmente in antitesi, in una posizione che può essere nello stesso tempo di competizione e di difesa. Mentre sedere dalla stessa parte del tavolo indica familiarità.

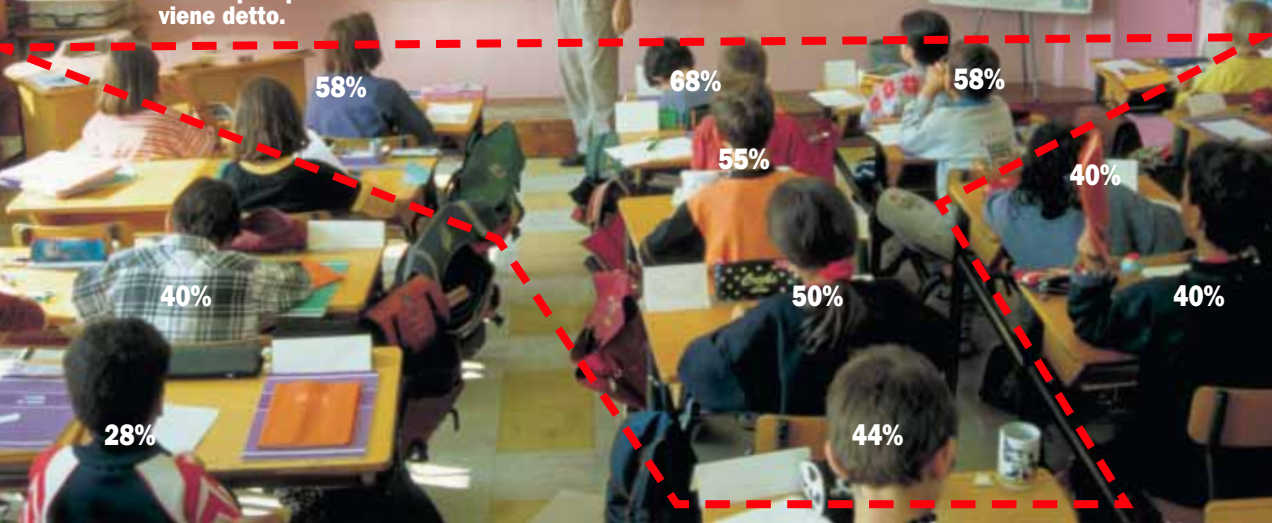
● Sfida all'Ok Corral

Non per niente, la prima situazione è quella che si verifica, per esempio, durante una partita a scacchi, quando è necessario ve-

Messaggi in tavola

L'attenzione? È un imbuto

Le percentuali di assimilazione delle informazioni secondo il posto. Chi sta davanti e al centro ne recepisce di più, indipendentemente dall'interesse che ha per quanto viene detto.



Destra convince, sinistra emoziona

Sedersi alla destra di qualcuno, destreggiarsi: anche dai modi di dire si può capire che, per noi, la parte destra è molto importante. Una conferma arriva da alcuni ricercatori della University of Oregon: hanno dimostrato che dal campo visivo destro si memorizza una quantità di informazioni 3 volte maggiore che dal sinistro. Per comunicare efficacemente, quindi, è meglio stare a destra di chi ci ascolta. Spesso, però, gli attori o altri professionisti della comunicazione scelgono di apparire dalla parte opposta, quando vogliono coinvolgere emotivamente gli spettatori. «Questo succede perché il nostro cervello è diviso in due emisferi con compiti diversi» spiega Marco Pacori, psicologo esperto di comunicazione non verbale. «L'emisfero che coordina il lato sinistro del corpo sovrintende alle emozioni. Mentre a quello che coordina il destro è affidata la parte razionale». **Effetto imbuto.** Teorie azzardate? Secondo alcuni sì. Quello che invece sembra certo è che in una platea di ascoltatori il maggior grado di partecipazione si ha da chi è seduto in prima fila. L'attenzione va poi scemando non solo andando verso il fondo della sala, ma anche procedendo verso i lati, con un curioso effetto a imbuto (v. foto). È stato dimostrato che, invertendo le posizioni, non solo chi si spostava dal fondo in avanti e dai lati al centro aumentava la partecipazione, ma anche che i più desiderosi di apprendere, spostati più indietro, si distraevano più facilmente.

Chi è seduto alla nostra destra farebbe fatica a pugnalarci. Perciò ispira più fiducia



La tavola rotonda di re Artù: democratica solo in apparenza.



Il capo a capotavola

Chi sta a capotavola con la porta di fronte è percepito come il capo. Chi gli sta davanti è lo "sfidante".

dere bene in faccia l'avversario e studiare le sue mosse (come un duello nel Far West). Oppure nel corso di un esame universitario, o in un colloquio di lavoro (v. riquadro nella prossima pagina) quando la differenza sulla scala gerarchica fra i due "antagonisti" è molto pronunciata. Due persone sedute una di fianco all'altra, invece, hanno lo stesso punto di vista, instaurano un rapporto del tutto paritario e sono pronte a collaborare. Per esempio per risolvere insieme un cruciverba, o venire a capo di qualche calcolo complicato.

Ma c'è anche una terza possibilità: la posizione d'angolo, che permette di vedere bene in faccia l'interlocutore, e quindi di studiarne le mosse e le espressioni, senza rischiare di apparire competitivi o aggressivi.

«La disposizione a "L" è la migliore per i colloqui di lavoro» conferma Diego Malerba, psicologo e director di Cegos Search, società specializzata nella selezione del personale. «Quando l'esaminatore è seduto vicino al candidato si crea un'atmosfera più distesa, che facilita le cose». Secondo Malerba si tratta di messaggi semplici e che raggiungono in modo inconscio la

parte emotiva del cervello. Ma proprio per questo sono anche molto efficaci.

C'è però un caso che sembra sfuggire a queste regole. Basta entrare in un ristorante, infatti, per notare che i membri delle coppie si siedono per lo più uno di fronte all'altra, in una posizione che dovrebbe esprimere antagonismo. «Ma in questo caso entrano in gioco le cosiddette "bolle d'aria": i partner tendono a stare a non più di 50 cm di distanza, che è lo spazio intimo che riserviamo alla lotta o all'amore. Molte coppie, però, appena possono tendono comunque a disporsi a "L"» spiega Malerba.

● Ruotare la sedia

La posizione d'angolo, dunque, è quella che mette più facilmente l'interlocutore a proprio agio, senza dare l'impressione di una familiarità eccessiva. Tenetene conto, quindi, quando dovete incontrare qualcuno per intavolare una discussione o sostenere un colloquio. Ma c'è un modo per rendere ancora più cordiale questo incontro. Basta ruotare la sedia di 45°, in direzione del vostro interlocutore. In questo modo, il tavolo è una

barriera solo parziale, il contatto visivo migliora e l'atmosfera diventa più rilassata. Viceversa, chi vuole troncarsi sul nascere ogni tentativo di comunicazione, si siederà non solo all'altro lato del tavolo, ma anche in prossimità dell'angolo opposto a quello già occupato. Sono situazioni che si verificano quando degli estranei sono costretti loro malgrado a dividere lo stesso piano d'appoggio, come può succedere, per esempio, in biblioteca o in mensa. Naturalmente, questi meccanismi possono essere sfruttati per creare situazioni favorevoli, grazie a tecniche ben conosciute da chi lavora a contatto con la gente. Eccone una piuttosto diffusa che coinvolge tre per-

Le coppiette al ristorante, se possono, si dispongono "a elle"

► sone: un venditore che deve incontrare un cliente insieme a un suo collega, per esempio un tecnico, lascia che quest'ultimo prenda posto di fronte al cliente, mentre lui si sistema in posizione d'angolo, se non addirittura al suo fianco. In questo modo, si crea una situazione in cui il tecnico è potenzialmente un antagonista del cliente, mentre il venditore viene percepito come un alleato. Come il sistema del poliziotto buono e del poliziotto cattivo di tanti film Usa. Passare a una posizione laterale quando si è partiti da una frontale, invece, non è altrettanto semplice, ma può servire per far breccia nell'interlocutore e guadagnare la sua fiducia. Un buon metodo per riuscire è quello di porgergli un foglio da leggere appoggiandolo sul tavolo. Se l'interlocutore si sporge per capire di cosa si tratta ma lascia il foglio dove sta, significa che vuole mantenere le posizioni così come sono. Se invece lo tira a sé, gli si può chiedere il permesso di spostarsi dalla sua parte.

Insomma, se si vuole instaurare un rapporto di collaborazione con qualcuno, la posizione d'angolo e ancor più quella laterale sono di gran lunga preferibili. Ma c'è di più. Di solito si tende a considerare maggiormente disposto a collaborare chi è seduto alla nostra destra piuttosto di chi sta a sinistra. Un fatto che probabilmente ha



Tutti ai suoi piedi
L'imperatore africano Bokassa: il trono è simbolo di autorità: mette il re più in alto dei sudditi.



Cavernicoli in riunione

Anche la scelta del posto in una riunione è influenzata da rapporti di forza inconsci, che si rifanno alla nostra parte "primitiva".

spiegazioni storiche: chi sta a destra difficilmente ci pugnerà, perché per farlo sarebbe costretto a usare la mano sinistra. Questa regola generale evidentemente non vale per i mancini. Ma tant'è: il posto che riserviamo ai favoriti e alle persone di maggiore importanza

è sempre a destra (v. riquadro nella pagina precedente).

● La forma è sostanza

Spesso è la stessa forma del tavolo a condizionare i rapporti. Se è rettangolare, è molto facile capire chi riveste il ruolo di leader: la per-

sona seduta a capotavola. Attenzione, però: nel caso dia le spalle alla porta, la sua posizione ne risulterebbe indebolita. Sono più democratiche, almeno in apparenza, le tavole di forma ovale o rotonda. Qui la posizione di capotavola non esiste e tutti hanno la medesima importanza. A patto, però, che non esistano differenze di tipo sociale. In quel caso, infatti, si stabilisce una rigida gerarchia.

Qualcosa del genere accadeva ai cavalieri di Re Artù, che si riunivano intorno alla tavola rotonda proprio perché ognuno avesse lo stesso status. Ma il re, con la sua sola presenza, conferiva maggiore autorità ai due cavalieri che stavano al suo fianco, in particolare a quello alla sua destra. A mano a mano che i posti a sedere si allontanavano dal sovrano, l'importanza dei cavalieri diminuiva. Fino ad arrivare a quello che gli sedeva di fronte, che era nella posizione meno favorevole e di antagonismo.

Insomma, quando organizzate una cena o un incontro di lavoro, non accontentatevi di una disposizione casuale dei posti a tavola: preparando l'ambiente nel modo giusto potrete influenzare a vostro favore il comportamento degli ospiti e l'atmosfera generale. ■

Francesco Orsenigo

Per saperne di più:

Allan e Barbara Pease, *Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo con i piedi?* (Sonzogno).

Su Internet: www.linguaggiodelcorpo.it

I piedi, lo specchio dell'anima

Se state per recarvi a un colloquio di lavoro (foto sotto) o a un appuntamento importante, attenti a dove mettete i piedi: rischiate di rivelare agli altri molto più di quanto vorreste far

sapere. Anche quando ci sembra di dominare ogni più piccola emozione, infatti, le nostre estremità sono pronte a tradirci. Così, possiamo dimostrarci a nostro agio a una cena particolarmente noiosa e riuscire anche molto convincenti, ma se i piedi sono rivolti verso l'uscita, questo basta a rivelare le nostre intenzioni. Allo stesso modo, incrociare le caviglie denota un atteggiamento di poca

disponibilità, anche se col viso ci sforziamo di dire il contrario. In avanti. Quando ci rivolgiamo a una persona che ci interessa, invece, spostiamo istintivamente un piede in avanti, per accorciare le distanze. «Il fatto è che abbiamo un buon controllo della mimica facciale» spiega Marco Pacori. «Ma non succede così per tutto il corpo: a mano a mano che ci si allontana dalla

testa, questa padronanza diminuisce. Le gambe e i piedi sono un veicolo di espressione delle emozioni quasi impossibile da controllare». Bisogna però saper collocare ogni comportamento nel giusto contesto e capire che cosa l'ha generato, per non arrivare a conclusioni sbagliate. Rischiando magari di scambiare un mal di schiena per un'espressione di rifiuto o di insicurezza.



FOCUS

© Gruner und Jahr - Mondadori SpA
Tutti i diritti di proprietà letteraria e artistica riservati.



Gruner und Jahr-Mondadori SpA

Gruner und Jahr-Mondadori SpA
Corso Monforte, 54 - 20122 Milano

Elaborazione ELEUER SFL