

Aumentare la leadership con due minuti di comunicazione non verbale al giorno

Aumentare a piacere la propria leadership non è facile, anzi è ritenuto pressochè impossibile se si considera sia la capacità di essere psicologicamente "forti" e contemporaneamente quella di essere resistenti allo stress. Doti che non possono mancare ai leader, ma anche a chi la leadership la deve esercitare durante le negoziazioni, la vendita, la mediazione o ... come formatori.

A. Cuddy, professoressa e ricercatrice alla Harvard Business School, studiando l'influenza della comunicazione non verbale su chi sta comunicando, e non su chi sta ricevendo il messaggio, ha fatto una scoperta sorprendente ed utilissima ma soprattutto lo ha dimostrato con un rigore scientifico ineccepibile.

In questo video ci mostra e dimostra come alcune "posture di forza" possa influire sui livelli di testosterone alzandoli (quindi sulla dominanza) e sul cortisolo abbassandolo (quindi sul livello di stress) nel cervello. Questa combinazione, comune a tutti i leader "veri" può influire sulle nostre possibilità di avere successo.

Per dirla con le parole di A. Cuddy:

Sappiamo che le nostre menti cambiano i nostri corpi, ma è anche vero che i nostri corpi cambiano le nostre menti? E quando dico menti, nel caso dei forti, di cosa sto parlando? Sto parlando di pensieri e sentimenti e quelle cose fisiologiche che creano i nostri pensieri e i nostri sentimenti, .. gli ormoni. Guardo gli ormoni. Quindi, come sono le menti dei forti rispetto ai deboli? Non sorprende che le menti dei forti tendano ad essere più assertive, più sicure e più ottimiste. ... Corrono più rischi. Ci sono tante differenze tra i forti e i deboli. Fisiologicamente ci sono differenze anche su due ormoni chiave: il testosterone, che è l'ormone dominante, e il cortisolo, che è l'ormone dello stress...

Abbiamo deciso di portare le persone in laboratorio e condurre un piccolo esperimento e queste persone adottano per due minuti una postura di forza elevata o una postura di forza limitata... Poi chiediamo loro, "Quanto forte ti senti?" su una serie di elementi, poi diamo loro l'opportunità di scommettere, e poi teniamo un altro campione di saliva. Tutto qui. ... Due minuti portano a questo cambio ormonale che configura il vostro cervello ad essere assertivo, fiducioso e a proprio agio, o molto reattivo allo stress e con la sensazione di essere spento. ... Sembra che il linguaggio non verbale determini davvero il modo di pensare e sentire noi stessi, non sono solo gli altri, siamo anche noi. Il nostro corpo cambia la nostra mente.

Formatori online

Strumenti online per formatori e aziende

<http://www.formatorionline.com>

Per una volta una soluzione semplice ad un grande problema di molti formatori, negozianti, venditori e mediatori.

[Per restare aggiornato sulle novità e ricevere la nostra newsletter clicca qui](#)

Questo è il filmato sottotitolato in italiano