

Contributi di esperti

«Il networking è una sorta di flirt...»





**Intervista
Antoinette Anderegg**

contact@apriori.ch
www.apriori.com

Antoinette Anderegg è consulente per l'immagine e la comunicazione nonché titolare dell'azienda apriori. Dapprima ha studiato arte. Sono seguite le formazioni in psicologia della comunicazione, retorica, colori e stile, etichetta, espressione corporea e lettura e comprensione del linguaggio del corpo.

Al giorno d'oggi il networking è diventato un importante fattore di successo. Per cui non c'è da stupirsi che le persone di successo spesso dispongano di contatti eccellenti. Antoinette Anderegg, consulente per l'immagine e la comunicazione nonché titolare dell'azienda apriori, nell'intervista di oggi ci spiega come stringere contatti, come emergere ad un evento ed essere percepiti come unici e in che misura l'aspetto, il linguaggio del corpo e la voce influiscano sul successo della conversazione.

Il networking è un investimento per il futuro poiché i contatti si stringono meglio prima che diventino necessari. Come si dovrebbe procedere se si desidera ampliare la propria rete?

Se le spiego il contrario, le sarà chiarissimo: se lei resta a casa, evita i contatti. Si accorge di quanto sia importante stare tra la gente. Vale a dire nei luoghi dove tutto è possibile. Il networking non deve essere l'unico obiettivo. L'evento deve avere dei contenuti che vi interessino, il vantaggio di questo aspetto e che avrete sempre qualcosa da dire. In tal modo ci si accorgerà di voi durante una tavola rotonda. Essere notati è il primo passo verso il contatto. Questo è il momento per attivarsi ad attirare gli sguardi. Partecipare a manifestazioni, corsi ecc. ha un'altro effetto positivo: si ampliano le proprie conoscenze – e per la vostra rete di comunicazioni non è un aspetto da sottovalutare.

Il networking ha una sorta di carattere interessato. Si stabilisce un contatto con l'obiettivo, un giorno o l'altro, di trarne dei vantaggi...

In questo caso le do ragione. Ma otterrà un vantaggio solo se entrambe le parti ci guadagnano. Il networking è sempre un dare ed avere, in cui quando dà non deve aspettarsi una controprestazione. A questo proposito è anche importante che non ci si rivolga a tutti coloro che non sono personalmente interessati. L'interesse onesto è la base per avere dei contatti di successo.

Per la propria carriera qual è l'importanza delle piattaforme sociali come la rete sociale per professionisti XING?

Non tutti si sentono a proprio agio nella stessa piattaforma. Le relazioni nate nelle reti sociali per professionisti in internet completano idealmente quelle nate attraverso contatti diretti e personali. Le piattaforme in internet sono soggette a crisi. Le relazioni personali sono più attendibili e spesso più stabili. Io sono una persona che si trova meglio nel mondo reale piuttosto che in quello virtuale. Preferisco quindi i contatti personali.

I contatti vanno curati. Questo tuttavia richiede molto tempo, che spesso non si ha...

Esatto. Ma vale la pena investire questo tempo. E non solo perché in caso contrario vi atrofizzereste dal punto di vista umano. Se considerate il tempo speso come investimento marketing o PM, sarà per voi sicuramente più facile includere la cura dei contatti nella quotidianità lavorativa. Contabilizzate la cura dei contatti proprio come create un budget per il marketing e le PR. E approfittate di situazioni come il pranzo. Dovete mangiare comunque.

La conversazione è un elemento centrale nella costituzione di una rete di contatti. Cosa fare se la socievolezza e la comunicatività non sono tra le proprie qualità?

Si tratta di un argomento determinante perché ci sono molte persone riservate ed insicure. Io ad esempio in passato ero molto timida. Sconfiggere questa timidezza è stato difficile. Oggi ci sono ancora situazioni in cui devo superare degli ostacoli interiori. Ma le esperienze positive e la mia conoscenza mi hanno aiutato molto. Se ad un aperitivo non si stringe alcun contatto, la ragione può essere che non siamo le uniche persone che rifuggono i contatti umani. In primo luogo è necessario vedere con positività elementi come la conversazione o il contatto. Tutti coloro che considerano una presa di contatto come importuna e invadente, non inizieranno mai una conversazione. A proposito, ogni contatto ha origine da una conversazione. Oppure c'è chi, per prima cosa, racconta a una persona che non conoscete la sua vita e le sue preoccupazioni? Dapprima dovete avvicinatevi reciprocamente «avanzando quasi a tastoni». Le persone riservate dovrebbero cercare di non porsi obiettivi troppo grandi, ovvero, ad un evento considerare un successo l'aver scambiato qualche parola cordiale con due persone e, ad una prossima occasione basarsi su queste prime esperienze di successo. Del resto l'importanza e la durata di una conversazione sono differenti da cultura a cultura. In Italia senza conversare non si fanno affari. In Finlandia invece si va direttamente al punto.

Una delle sue specialità è il linguaggio del corpo. Che importanza ha nella conversazione? A cosa si dovrebbe fare attenzione? Cosa si dovrebbe evitare?

Il linguaggio del corpo è la base. Senza non si può fare nulla. La conversazione non è un affare serio. Il confronto, ovvero stare esattamente faccia a faccia e avvicinarsi troppo, sono in questo caso inopportuni. Ci si mostra solo durante il saluto, per girare poi il corpo leggermente. Si apre la «via di fuga». Un corpo in movimento è attrattivo, ha un effetto attraente ed erotico. Questo presuppone che ci si senta a proprio agio e tranquilli. Il timore di perdere il controllo, sforzo o timidezza ansiosa irrigidiscono il corpo e la mimica. Un'espressione impassibile influisce negativamente, non suggerisce nulla sulla persona che, di conseguenza, risulta non interessante. Nella presa di contatto le espressioni del viso e lo sguardo sono fattori determinanti. Fate ad esempio attenzione alle sopracciglia. Se al momento del saluto o del primo contatto si sollevano in modo fulmineo e sorridono, il segnale è quello di una simpatia spontanea. Ha una grande forza espressiva anche il portamento dei piedi. Entrambi i piedi rivolti verso la stanza e non verso di voi, indicano che la persona al momento non vuole tenere una lunga conversazione oppure dentro di sé si è già congedata.

Anche la voce comunica molto.

Esattamente, perché dipende direttamente dalla tensione del corpo. Non appena qualcuno si irrigidisce, la voce assume uno sgradevole timbro severo, diventa più alto. Una voce profonda e una parlata dal ritmo lento creano un senso di fiducia. Esattamente come i movimenti lenti. Quindi il messaggio che viene trasmesso agli altri è: «Io ci sono». Vi obbliga anche ad essere realmente presenti. È un potere immenso. Voi date all'altro un'importanza. Il networking è una sorta di flirt ed ha per cui una componente erotica che andrebbe percepita e presa sul serio.

Che importanza hanno i vestiti?

Grande. L'estetica ha un effetto affascinante. Ma vestitevi sempre in modo adeguato all'occasione, questo significa che dovete attenervi al codice di regole che definisce l'abbigliamento appropriato per ogni tipo di evento. Ad esempio, non recatevi ad un'inaugurazione con una tenuta discreta da ufficio, bensì date al vostro abbigliamento un tocco di arte e di design. Se dovete assistere ad una conferenza dopo il lavoro, per vivacizzare il vostro aspetto sono sufficienti un paio di occhiali più audaci, altre scarpe o un rossetto rosso acceso. Fate attenzione che odori o fragranze non prevalgano su tutti gli altri. Ovvero: nessun profumo pesante e niente alito cattivo. Utilizzando uno spray orale sarete sicuri. In merito all'aspetto esteriore c'è un elemento molto importante: a dispetto delle regole generali del codice dell'abbigliamento dovete apparire unici. Come una vostra caratteristica propria. Curate un vostro stile personale. E offrite uno spunto, una caratteristica di riconoscimento, ad esempio un gioiello vistoso. Ma questa è la regola: il troppo stropia.

Qual è l'errore più frequente che UOMINI e DONNE commettono con il loro aspetto?

Per gli uomini si tratta sicuramente di un vestito che cade male. Ha presente l'effetto «tenente Colombo»? Spalle cadenti, una taglia in più... e scarpe trasandate, mani non curate! Per le donne è la trascuratezza dei dettagli e della loro associazione. Anche avere uno stile castigato ha una grande importanza. Meritano un occhio di riguardo mani, capelli e un trucco che doni – in generale le estremità del corpo. In tal senso, quindi, anche le scarpe. Un bel paio di jeans, ad esempio, abbinati ad un paio di scarpe eleganti diventano perfetti anche per il lavoro. Per una donna indossare qualcosa di particolare deve essere un piacere. Può trattarsi anche di una macchia di colore; ci sono infatti tonalità che illuminano una donna.

Quali sono le principali regole comportamentali da seguire ad un aperitivo di lavoro?

Lo stile di tenere il bicchiere contraddistingue l'uomo di stile. Il bicchiere si tiene nella mano sinistra. Non è opportuno brindare urtando il proprio bicchiere agli altri, è sufficiente tenerlo sollevato leggermente. Inoltre non si dovrebbe mettere nel piatto più di tre stuzzichini e non mischiare il dolce con il salato. E mai parlare male delle persone presenti!

Come si presenta qualcuno attenendosi alle regole del galateo?

La persona che occupa una posizione superiore nell'ordine gerarchico ha il diritto di conoscere per primo il nome della persona gerarchicamente inferiore. Un cliente ad esempio è sempre una persona gerarchicamente superiore. Quando possibile, in particolare, quando si deve intraprendere una conversazione, al momento della presentazione si dovrebbe dare uno spunto, qualcosa di cui si ha grande stima e considerazione. Questo potrebbe essere un esempio: «Signor Bernasconi, finalmente ho avuto l'occasione di farle conoscere il signor Rossi. Tra l'altro il signor Rossi è un grande intenditore di vini...». Per quanto possibile si dovrebbero evitare le frasi retoriche; pertanto anche la parola «presentare» va assolutamente eliminata. Via libera alla fantasia!

Come concludere una conversazione correttamente?

È una domanda importante, è più semplice infatti iniziare una conversazione piuttosto che concluderla. Non lanciate più alcun segnale di approvazione come un cenno col capo o un «Mhm». Lasciate correre lo sguardo nel locale. Un'alternativa elegante potrebbe anche essere consegnare un biglietto da visita con parole come: «A proposito, sono Antoinette Andereg. Questo è il mio biglietto da visita. Magari ci rivediamo un'altra volta.»

Molte grazie per la sua istruttiva intervista.

Per ulteriori informazioni visitate il sito www.posta.ch/directpoint.

La Posta Svizzera
PostMail
Marketing diretto
Viktoriastrasse 21
3030 Berna

Telefono 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.posta.ch/directpoint