

# Allan & Barbara Pease

*Autori di Perché le donne non sanno leggere le cartine  
e gli uomini non si fermano mai a chiedere?*

PERCHÉ GLI  
**INGEGNERI**  
SI SIEDONO COME  
**SCIMPANZÉ**

E LE  
**prof**  
PARLANO CON LE  
**GINOCCHIA?**

**I SEGRETI DEL LINGUAGGIO DEL CORPO**

**PER AVERE SUCCESSO SUL LAVORO**

Rizzoli

**Allan & Barbara Pease**

**Perché gli ingegneri si siedono  
come gli scimpanzé  
e le prof parlano con le ginocchia**

**Rizzoli**

The material in this book has been adapted from  
*The Definitive Book of Body Language*  
Copyright © Allan Pease 2004

Copyright © Allan Pease 2011  
Copyright © 2011 RCS Libri S.p.a., Milano

ISBN 978-88-17-04910-8

*Prima edizione: giugno 2011*

*Titolo originale dell'opera:*  
BODY LANGUAGE IN THE WORK PLACE

*Traduzione di Elena Cantoni*

*A tutti coloro che,  
seppur dotati di buona vista,  
non riescono a vedere.*

# **Introduzione**

Già da piccolo avevo capito che non sempre le persone dicono quello che pensano o provano davvero, e che potevo convincerle a fare ciò che volevo se interpretavo i loro sentimenti e reagivo adeguatamente alle loro aspettative. A undici anni avviai la mia carriera di piazzista, vendendo spugne porta a porta dopo la scuola per guadagnarmi la paghetta, e imparai in fretta a distinguere i clienti che probabilmente avrebbero comprato qualcosa da quelli che non ne avevano la minima intenzione. Quando bussavo, se la persona che veniva ad aprire mi diceva di andarmene ma teneva le mani aperte, mostrando i palmi, sapevo di potere insistere perché, per quanto si dichiarasse non interessata, il suo atteggiamento non era ostile. Se invece puntava il dito o teneva il pugno chiuso, pur parlando in modo garbato, non mi restava che alzare i tacchi. Mi piaceva fare il piazzista, e ci ero parecchio portato. Da adolescente passai a vendere pentole, di

sera, e il mio talento nel decifrare le intenzioni altrui mi permise di guadagnare quanto bastava per l'acquisto della mia prima casa. L'attività di venditore mi diede l'opportunità di incontrare molte persone e di studiarle a distanza ravvicinata così da indovinarne i pensieri solo in base al linguaggio del corpo.

A vent'anni fui assunto dalla più grande compagnia di assicurazioni australiana, e realizzai vendite record fino a diventare il loro agente più giovane in grado di piazzare polizze per oltre un milione di dollari nel primo anno di lavoro. Quel traguardo mi diede accesso alla prestigiosa Million Dollar Round Table statunitense, della quale in seguito diventai membro a pieno titolo. Evidentemente le tecniche di interpretazione del linguaggio del corpo apprese vendendo pentole da ragazzo si applicavano alla perfezione anche ad altri ambiti. Armato di quello strumento, potevo riscuotere successi in pressoché qualunque iniziativa d'affari.

Allan Pease

La capacità di leggere e decifrare il linguaggio del corpo è senz'altro la credenziale migliore per una carriera di successo.

Con questo libro intendiamo condividere con voi le tecniche che abbiamo sviluppato per riuscire nelle vendite e negli affari, e insegnarvi il «vocabolario» del linguaggio del corpo che Allan e io abbiamo affinato nel corso del-

le nostre brillanti carriere. Nonostante lo scorrere del tempo gli ambienti professionali non sono cambiati di molto nella sostanza, seppure l'introduzione di tecnologie innovative come BlackBerry, iPhone, posta elettronica e computer portatili, oltre alla globalizzazione, pongano nuove sfide e offrano nuove opportunità al professionista del XXI secolo. *Perché gli ingegneri si siedono come gli scimpanzé e le prof parlano con le ginocchia* è un compendio di suggerimenti aggiornati che vi farà acquisire un netto vantaggio competitivo. Vi renderà più consapevoli degli indizi e dei segnali non verbali che comunicate, e vi insegnerà a sfruttarli efficacemente con capi e colleghi, così da suscitare le reazioni che desiderate in qualsiasi circostanza lavorativa.

A volte l'ambiente di lavoro può sembrare un campo minato, una stanza buia nella quale procedere a tentoni. La lettura di questo libro avrà l'effetto di far scattare l'interruttore, permettendovi finalmente di vedere in piena luce ciò che avevate da sempre sotto gli occhi, e di usarlo a vostro vantaggio. Grazie a tali informazioni, il lavoro diventerà un piacere, e darete inizio alla scalata della carriera superando ogni ostacolo senza difficoltà.

Barbara Pease

## **Capitolo 1**

# **Il colloquio di lavoro. Come ottenere sempre il posto**



Adam uscì dal colloquio con l'impressione di aver fatto fiasco.  
Ma dove aveva sbagliato? In quello che aveva detto?  
Oppure erano stati il completo color cioccolato, il pizzetto,  
il tatuaggio, l'orecchino e la ventiquattrore strapiena?  
O si era semplicemente seduto sulla sedia sbagliata?