

## Sapevate che...

L'abito (non) FA il monaco?

Eh si.. ho detto proprio così: **L'ABITO FA IL MONACO.**

Scordatevi il classico detto popolare che avrete sentito e pronunciato centinaia di volte e iniziate a pensarlo togliendo dalla vostra mente il NON, che è di troppo!

E vi spiego subito il perché....

Nei primi 30 secondi di contatto con una persona, ci formiamo un'opinione (positiva o negativa che sia) su di essa e di questi 30 secondi i primi 7-8 sono addirittura i più importanti!

Ma diamo qualche numero...

L'85% degli stimoli che sopraggiungono alla nostra mente dal mondo esterno passano attraverso il canale visivo, ed è proprio per questo che l'impatto visivo risulta essere così importante e, inoltre, il 90 % delle nostre prime impressioni si trasforma in giudizio definitivo. Se la prima impressione è positiva, il giudizio definitivo sarà inevitabilmente positivo; se la prima impressione è negativa, il giudizio definitivo sarà tale.

La prima impressione, infatti, è in grado di generare un effetto chiamato HALO EFFECT, coniato dallo psicologo Edward Lee Thorndike nel 1920. L'*effetto alone* o *bias cognitivo* ci dimostra che facciamo affidamento ad un'unica caratteristica positiva o negativa di una persona per la sua valutazione globale e aggiungiamoci anche che il nostro cervello è maggiormente strutturato per cercare conferme del primo giudizio consolidato piuttosto che ricredersi.

Alcuni studi dimostrano, infatti, che per poter cambiare la prima impressione e, di conseguenza, il primo giudizio bisogna interloquire almeno 45 minuti.

Ma abbiamo sempre 45 minuti a disposizione?

Tornando ai nostri famosi 30 secondi.. in quel lasso di tempo l'interlocutore decide se ascoltarvi e COME ascoltarvi e questa decisione determina le sorti e l'efficacia del vostro scambio comunicativo.

Ecco perché diventa DETERMINANTE presentarsi in modo efficace fin da subito!

Il modo in cui ci presentiamo è il nostro biglietto da visita: la mimica, il contatto visivo, la postura, il look, l'abbigliamento, la gestualità.. ovvero tutto ciò che rientra nel canale NON VERBALE della comunicazione.

Il ruolo della componente non verbale della comunicazione è cruciale in ogni comunicazione che si rispetti e rendersi consapevoli degli aspetti inconsapevoli della comunicazione ci aiuta a fare una buona prima impressione!

Siete convinti ora che l'affermazione "l'abito non fa il monaco" non è corretta?

**Dott.ssa Giorgia Maffioli**

Psicologia clinica e dello sviluppo

Psicoterapeuta ad orientamento integrato

Terapeuta EMDR