

CAPIRE E DECIFRARE LE PERSONE

Come scoprire i segreti della comunicazione non verbale attraverso il linguaggio del corpo



MASSIMILIANO FANI

Capire e decifrare le persone

*Come scoprire i
segreti*

*della comunicazione
non verbale
attraverso il
linguaggio del corpo.*

*Smaschera le bugie
dei tuoi colleghi!*

di Massimiliano Fani

© 2018 DiGi Generation GbR

Massimiliano Fani

Tutti i diritti riservati.

Indice

Comunicazione sensoriale

I tipi di linguaggio del corpo

Postura ed effetto

Postura e proiezione di sé

La mimica come componente essenziale
del linguaggio del corpo

Interpretare la mimica correttamente

La gestualità: imparare a leggere il
linguaggio del corpo

I 5 tipi di gestualità

In che modo viene influenzata la gestualità

Interpretare il linguaggio del corpo

Usare lo spirito d'osservazione per il linguaggio del corpo

Riconoscere i bugiardi attraverso il linguaggio del corpo

Il linguaggio del corpo del bugiardo

Quali gesti tradiscono un bugiardo

I segnali della paura tradiscono un bugiardo

Riconoscere il linguaggio del corpo e utilizzarlo

L'automanipolazione attraverso il linguaggio del corpo

Dovresti usare il linguaggio del corpo corretto

Conclusione

Estratto: L'arte di leggere nel pensiero

Informazioni legali

Introduzione

Senza comunicazione noi umani non abbiamo alcuna possibilità di esprimerci. La comunicazione è lo scambio di informazioni. Scambio? Come ci scambiamo noi le informazioni? In un contesto normale attraverso la lingua, ma abbiamo imparato a rendere possibile la comunicazione anche attraverso la mimica e la gestualità. Dunque noi usiamo il linguaggio del corpo per poter trasmettere le nostre emozioni e i nostri

sentimenti.

E che cos'è il linguaggio del corpo? Il linguaggio del corpo è un tipo di comunicazione non verbale reso riconoscibile sotto forma di mimica e gesti.

Molti di noi usano il linguaggio del corpo in modo totalmente inconsapevole, poichè nella maggior parte dei casi non possiamo controllarlo in modo preciso. Con un pò di esercizio ognuno di noi potrà usarlo in modo tale

da avere successo. Ora però la domanda non è come possiamo usarlo al meglio, bensì come possiamo leggere le persone. Attraverso il linguaggio del corpo i segreti delle persone diventeranno accessibili. Potremo constatare se qualcuno è ben intenzionato nei nostri confronti o ci sta mentendo.

In molti casi percepiamo il linguaggio del corpo da prospettive completamente diverse. In questo manuale verrà spiegato precisamente come possiamo

sapere se l'interlocutore mente o ci sta dicendo la verità e come sfruttare ciò in futuro, poichè il tema trattato è come scoprire i segreti della comunicazione non verbale attraverso il linguaggio del corpo.

Comunicazione sensoriale

Non appena le persone si incontrano si crea quasi sempre una comunicazione. Questa non deve avvenire per forza con le parole. Infatti anche quando non viene pronunciata nessuna parola, noi umani possiamo interagire l'uno con l'altro. Il linguaggio del corpo rende ciò possibile. Questa è la comunicazione sensoriale.

Le ricerche ritengono che in molte persone emozioni come paura, felicità, sorpresa, approvazione, delusione e

tristezza trasmettano dei segnali. Questi segnali rafforzano spesso le parole pronunciate e possono essere anche non verbali.

È stato dimostrato scientificamente che la maggior parte delle persone valuta l'interazione di un'altra persona per il 55% in base al linguaggio del corpo e a come viene espresso. Il 38% si basa sulla prima impressione e solamente il 7% di un'interazione viene definito in base alle parole che vengono pronunciate. Per questa valutazione una persona ha bisogno di un contatto visivo

lungo meno di 5 secondi.

Chi usa consapevolmente il linguaggio del corpo, in riferimento alla capacità di leggere quello di un'altra persona, non ha solo numerosi vantaggi da un punto di vista professionale. Si hanno dei vantaggi decisivi anche nelle discussioni e nelle candidature se si tratta di saper leggere meglio il linguaggio del corpo di chi ci è di fronte. Esso è di fondamentale importanza nel rapporto con i clienti, poichè in questo modo è possibile valutare meglio le diverse situazioni che

si hanno con loro e si ha la possibilità di reagire meglio. Il compito è anche quello di decicfrare il linguaggio del corpo e impiegarlo con uno scopo ben preciso.

Quanto una persona può risultarci simpatica viene determinato dai segnali che questa persona ci manda. Ad esempio si crea simpatia attraverso un linguaggio del corpo aperto.

I tipi di linguaggio del corpo

Che il linguaggio del corpo sia per noi importante dovrebbe essere sicuramente risaputo. Infatti anche la più piccola conversazione senza il linguaggio del corpo non otterrebbe il risultato desiderato. Esistono però più tipi di linguaggio del corpo. In prima linea vengono distinti il linguaggio del corpo usato consapevolmente e quello usato inconsapevolmente.

Linguaggio del corpo usato

consapevolmente

In questo tipo di linguaggio rientrano abilità che vengono apprese ed esercitate come ad esempio un sorriso seducente o una stretta di mano decisa. Il linguaggio del corpo usato consapevolmente ci aiuta a far valere le nostre opinioni e i nostri desideri presso altre persone. Attraverso l'impiego di questo tipo di linguaggio puoi esercitare una grande influenza sulla cerchia di persone a te più vicina.

Linguaggio del corpo usato inconsapevolmente

Il linguaggio del corpo usato inconsapevolmente è l'esatto contrario di quello precedente. Inconsapevole vuol dire in questo caso che il nostro corpo invia segnali ad altre persone senza il nostro intervento.

Non sembra solo importante dominare al meglio il proprio linguaggio del corpo , ma particolarmente importante è riconoscere il linguaggio del corpo di

chi ci è di fronte.

In questo modo infatti possiamo velocemente constatare se il nostro interlocutore ci sembra simpatico o se possiamo avere un'opinione positiva di lui.

Postura ed effetto

Per leggere ed impiegare in modo più efficace il linguaggio del corpo , vogliamo adesso addentrarci più nello specifico in ciò che riguarda la postura, poichè essa, come è noto, dice tutto. Il linguaggio del corpo rende possibile parlare tra di noi senza che una sola parola venga pronunciata. Qualcosa di analogo avviene con la postura, in quanto fa subito capire come ci sentiamo in questo istante. La tua postura è un segnale importante per la persona che

hai di fronte. Essa determina in gran parte l'effetto sul tuo interlocutore. La lettura del linguaggio del corpo dovrebbe cominciare già quando si fa il proprio ingresso all'interno di una stanza. Il tuo interlocutore ad esempio si piega in avanti con la testa abbassata? allora questo indica poca sicurezza e si deduce che possieda poca fiducia in sè. Al contrario l'interlocutore cammina all'interno del locale con il petto dritto e la testa alzata? Allora se ne deduce che sia una persona arrogante.

Postura e proiezione di sè

Il linguaggio del corpo è strettamente legato alla postura quindi anche alla proiezione di sè. Il linguaggio del corpo determina il modo di apparire di una persona nel suo complesso e per questo la maggior parte di noi già a scuola ha dovuto ascoltare le esortazioni a sedersi o stare in piedi dritti.

Da sempre la postura dritta rappresenta un segno di dignità e grazia. Non senza motivo esistono modi di dire come

“mantenere il controllo di sé” o “un uomo tutto d’un pezzo”. Per avere un buon effetto sulle persone è importante trovare la postura ideale. Non è importante solo quella propria, ma anche l’interpretazione di quelle altrui. Infatti queste ci indicano quali qualità, ovvero quali caratteristiche emotive possiede una persona.

Ora vogliamo addentrarci un pò più nello specifico per quanto riguarda la postura, visto che ti dà la possibilità di valutare meglio le persone che ti

circondano.

La postura in piedi

Ad una buona postura non contribuisce solo una schiena dritta. Anche se già fin da piccoli ci hanno continuamente esortati a stare dritti, ci sono altri segnali appartenenti alla postura in piedi. Ad esempio ci si dovrebbe volgere frontalmente al proprio interlocutore. Questa posizione proietta sicurezza di sè su chi ti sta di fronte. Una postura eretta ben salda fa in modo che

tu non trasmetta un linguaggio del corpo insicuro. Se una persona si pone di fronte a te con una postura dritta, puoi dedurre che sia qualcuno con molta autostima. Queste persone sono convinte di sè stesse.

Postura da seduti

La postura in piedi è importante quanto la postura da seduti. Mentre sei seduto dovresti assumere una postura quanto più dritta possibile. Per avere una postura dritta mentre si è seduti è

importante utilizzare l'intera superficie della sedia. Cerca una posizione sulla sedia che sia comoda, ma allo stesso tempo dritta. Infatti un continuo spostamento sulla sedia dimostra che sei nervoso e quindi insicuro. Quello che molti non sanno è che una buona postura da seduti influisce sia sul respiro sia sul modo in cui parliamo.

Il linguaggio del corpo dunque ci può influenzare sotto diversi aspetti.

Dovresti fare bene attenzione a come qualcuno cammina, sta in piedi o sta

seduto. Se interpreti bene i segnali, puoi velocemente constatare se il tuo interlocutore ha una buona autostima di sè o se è insicuro.

La mimica come componente essenziale del linguaggio del corpo

Il linguaggio del corpo è costituito da diversi componenti. La mimica è una componente essenziale del linguaggio del corpo. Tramite le nostre espressioni del viso trasmettiamo contenuti non verbali sostenuti dalle parole che pronunciamo. La mimica può tuttavia anche tradirti e riflettere l'esatto contrario di quello che dici a parole.

Con una buona mimica puoi rendere le tue parole più interessanti e convincenti.

La mimica è, insieme alla gestualità, una componente importante della comunicazione non verbale. Essa si restringe al viso e alle sue espressioni. Le contrazioni del viso che avvengono attraverso i muscoli sono localizzati soprattutto nella zona degli occhi e della bocca . Queste due zone rivelano gran parte della tua mimica. I tuoi occhi e la tua bocca rivelano al tuo interlocutore i tuoi stati d'animo, ma puoi anche,

viceversa, riconoscere gli stati d'animo
delle altre persone.

Interpretare la mimica correttamente

Per scoprire se chi ti sta di fronte si rivolge a te positivamente , ovvero se sta dicendo la verità, devi interpretare correttamente la mimica. Questo però non è affatto semplice. È vero che le emozioni sono facilmente riconoscibili attraverso le espressioni del viso, ma possono anche essere altrettanto facilmente fraintese.

Interpretare un'emozione significa anche riconoscere l'interazione tra due diverse mimiche. Così ad esempio la rabbia si manifesta attraverso sopracciglia contratte, occhi spalancati e labbra schiacciate. I tratti più salienti di un'espressione del viso sono identificabili attraverso la fronte, gli occhi e parti della bocca. Queste zone del viso, con un buon allenamento, possono essere usate simultaneamente in opposizione l'una all'altra. Si può ad esempio sorridere e al tempo stesso corrugare la fronte. Se riesci a definire e

riconoscere la mimica, si tratta pur sempre di un'interpretazione soggettiva. La mimica dell'interlocutore viene spesso indovinata in modo istintivo, quindi devi osservarla attentamente per interpretarla nel modo giusto.

Mimica Positiva

Impiegare una mimica positiva in molti casi ha un effetto significativo. Infatti questa può ingannare la paura e anche il nervosismo e prepara l'orecchio dell'ascoltatore ad una conversazione

positiva.

Un piccolo esempio a tal proposito: vieni invitato ad un colloquio di lavoro e mostri di essere simpatico sorridendo mentre saluti. In questo caso l'atmosfera si fa più leggera e puoi affrontare la situazione positivamente.

Il fatto che si sorrida non viene riconosciuto solo attraverso un fattore visivo, ma anche in una conversazione telefonica. Infatti la nostra voce cambia attraverso il sorriso e per questo forse

dovresti semplicemente sorridere alla prossima telefonata. Tuttavia sorridere continuamente non è il modo migliore per conoscere meglio il proprio interlocutore. Le persone che hanno un ghigno fisso appaiono subito innaturali e hanno di principio qualcosa da nascondere. Per questo dovresti imparare a distinguere se il tuo interlocutore per sua natura è una persona aperta e amichevole o se ha un ghigno fisso.

Mimica negativa

La mimica non viene usata solo per aprirsi nelle conversazioni, ma anche per esprimere scetticismo o rifiuto. Per riconoscere queste emozioni e dunque atteggiamenti devi fare attenzione ai segnali non verbali. Questi possono ad esempio essere identificati attraverso un naso arricciato o un labbro inferiore che sporge mentre si fissa qualcuno. Il naso arricciato indica distacco, il labbro inferiore che sporge indica scetticismo e lo sguardo fisso viene inteso come minaccia. Se il tuo interlocutore si

rivolge a te con la fronte corrugata o con sopracciglia contratte allora dovresti cambiare la tua tattica di conversazione, in quanto questa mimica di solito ha una natura negativa.

La gestualità: imparare a leggere il linguaggio del corpo

La gestualità è una componente molto importante della comunicazione non verbale, poichè sostiene la comunicazione verbale e trasmette dei segnali. Già il semplice cenno del capo o le braccia incrociate possono decidere il prosieguo o la fine di una conversazione. Il talento nell'interpretare la gestualità delle altre

persone porta molti vantaggi. Nel capitolo precedente abbiamo descritto più nel dettaglio la mimica. Per quanto riguarda la gestualità servirà più tempo. Di base la gestualità riguarda i segnali del corpo trasmessi nell'ambiente da te o da un'altra persona. È possibile confrontare la gestualità conscia come ad esempio una stretta di mano o un cenno di saluto, con la gestualità inconscia. Nella gestualità inconscia rientrano tra gli altri il giocare nervosamente con la matita o i movimenti del viso.

I 5 tipi di gestualità

La gestualità è una sottocategoria della cinesi, ovvero la scienza che studia l'influenza dei nostri movimenti sulla comunicazione . In questo contesto sono stati identificati cinque tipi di gestualità.

- Emblemi
- Illustratori
- Gesti Affettivi
- Regolatori

- Adattori

Un **Emblema** è ad esempio un gesto convenzionale che le persone appartenenti ad una società utilizzano. In questo tipo rientra ad esempio la stretta di mano o il dare un colpetto sulla fronte con l'indice. La categoria Illustratori è un tipo di gestualità che viene esercitata mentre si parla. La sua funzione è quella di visualizzare ciò che viene detto. Un ottimo esempio è quando congiungi il pollice con l'indice per indicare che qualcosa è molto piccolo. Con questa gestualità puoi visualizzare quello che

hai appena detto. I due tipi Emblemi e Illustratori possono variare fortemente in base alla sfera culturale.

I Gesti Affettivi esprimono in primo luogo emozioni e di conseguenza non si controllano precisamente. Vengono spesso identificati attraverso microespressioni sul viso. Nel tipo di gestualità Regolatori, il parlante dà un feedback. Il tipo di gestualità Adattori avviene in modo del tutto inconsapevole e per lo più riguarda il viso . Gli Adattori servono a regolare le emozioni.

Un esempio può essere prendere il lobo dell'orecchio per calmarsi.

In che modo viene influenzata la gestualità

Ci sono diverse cose che possono del tutto influenzare la gestualità. Tra questi anche la postura. La gestualità viene adattata da noi automaticamente a seconda che stiamo in piedi o seduti. Ad esempio per la gestualità da seduti usiamo esclusivamente la parte superiore del corpo e le braccia. Se stiamo in piedi, al contrario, la gestualità viene espressa con tutto il

corpo. Tuttavia la postura non è l'unico fattore che influenza la gestualità, bensì anche l'abbigliamento. Chi indossa un abbigliamento troppo stretto deve fare i conti con il fatto che la libertà di movimento è limitata e quindi la gestualità non può essere esercitata appieno.

Consiglio: Per riconoscere la gestualità della persona che ci sta di fronte, è particolarmente importante osservarla isolatamente e per poterla interpretare correttamente un ascoltatore deve tra

l'altro associarla alla mimica, al contatto visivo e anche alla postura. In questo caso anche le parole che vengono pronunciate vanno analizzate. Per interpretare correttamente la gestualità è molto importante esercitarsi molto in questa situazione.

Interpretare il linguaggio del corpo

Per poter interpretare il linguaggio del corpo dovresti riflettere attentamente quanto più possibile su questo tema, poichè spesso interpretiamo il linguaggio del corpo di un'altra persona in modo sbagliato. Una rotazione degli occhi ad esempio non deve per forza significare che la persona davanti a noi si sia innervosita. Anche la fronte corrugata non deve per forza

rappresentare avversione. Per imparare a leggere meglio le persone vogliamo qui mostrare qui di seguito alcuni gesti che si dovrebbero assolutamente evitare durante una conversazione.

La maggior parte delle persone non ha alcuna idea del linguaggio del corpo e per questo non sanno quale effetto hanno sulle altre persone. Si fanno pochi pensieri sulla propria interazione.

Questo atteggiamento può portare a risultati positivi, ma può avere anche risvolti negativi.

Per questo vorremmo ora vedere più nel dettaglio i gesti che vengono usati inconsapevolmente dalla maggior parte delle persone e quali effetti hanno .

Attraverso la conoscenza di questi effetti puoi cominciare a leggere meglio l'altra persona attraverso il suo linguaggio del corpo.

Tenere un oggetto davanti a sè

Le persone tengono spesso oggetti davanti a sè. Può essere una tazza di

caffè, un Laptop, una borsa o semplicemente un altro oggetto. Tuttavia spesso questo gesto può portare a dei fraintendimenti. Tenere qualcosa dritto davanti a sé può essere inteso come un comportamento timido oppure come intenzione di respingere qualcuno. Se qualcuno tiene qualcosa davanti a sé mentre parla con voi allora ha un atteggiamento negativo nei vostri confronti.

Guardare l'orologio

Allo stesso modo anche guardare l'orologio è un gesto che facciamo spesso. Questo tuttavia porta a dedurre che chi ci sta di fronte sia annoiato. Se l'interlocutore guarda continuamente l'orologio allora puoi dedurre che sia annoiato da te e dal tuo discorso.

Accarezzare il mento

Accarezzare il mento è un gesto molto amato che molti di noi fanno regolarmente. Come devi valutare questo gesto? Se chi ti sta di fronte si

accarezza continuamente il mento, probabilmente pensa intensamente a come deve valutarti . Ciò non deve essere per forza qualcosa di negativo, ma istintivamente lo interpretiamo come tale.

Guardare in basso

Tutti noi ci accorgiamo che guardiamo regolarmente in basso, ma in presenza di un'altra persona si dovrebbe possibilmente evitare di farlo. Dovesse il tuo interlocutore guardare

continuamente in basso allora puoi dedurre che abbia un atteggiamento arrogante. Questo gesto può simbolizzare anche disinteresse.

Toccare il viso

Toccare il viso viene considerato da molte persone come indizio di una bugia. Dovresti ritenere qualcuno che si tocca il viso un bugiardo? Gli scienziati hanno scoperto che uno che mente, automaticamente si tocca il viso, ma questo gesto non deve avere a che fare

per forza con una bugia .

Voltarsi dall'altra parte

Le persone fanno questo gesto del tutto spontaneamente, poichè non appena sentiamo che qualcuno ci attrae allora ci sporgiamo verso di lui, ma se non ci sentiamo interessati a questo qualcuno allora ci ritiriamo. Dovresti imparare a riconoscere questi segnali sottili, poichè non appena il tuo interlocutore si atteggia in questo modo puoi dedurre che non è interessato a te.

Incrociare le braccia

In certe situazioni tenere le braccia incrociate ci mette a nostro agio . In un primo momento questo gesto non ha nulla a che vedere con il sentirsi a disagio o con il disinteresse verso qualcosa, ma questa sensazione può essere subito interpretata come un respingere egoisticamente qualcuno o come una resistenza.

Grattarsi il collo

Se il tuo interlocutore si gratta il collo o anche il viso, allora puoi dedurne che sia un tipico segno di dubbio e insicurezza. Molte persone lo considerano addirittura un indizio che la persona sta mentendo.

Poggiare la testa sulle mani

Questo gesto si presenta come “mi sto annoiando”. Ed esattamente questo messaggio dovrebbe trasmetterti.

Persone che poggiano la testa sulle mani

comunicano in modo molto efficace che non sono interessati al tuo argomento.

Con ciò abbiamo parlato dei gesti più frequenti che altre persone ti possono mostrare durante una conversazione.

Ovviamente ci sono molti diversi gesti che a malapena vengono mostrati. La cosa importante è che tu migliori la tua capacità visiva e le tue conoscenze sulle persone per conoscere esattamente tutti i gesti. Un maestro sopra a tutti può essere il tuo spirito d'osservazione?

Usare lo spirito d'osservazione per il linguaggio del corpo

Lo spirito d'osservazione è particolarmente importante quando si tratta di identificare in modo preciso il linguaggio del corpo. L'osservazione è una capacità che richiede l'uso di tutto il cervello. Se eserciti il tuo spirito d'osservazione, hai la possibilità allo stesso tempo di riconoscere meglio e più velocemente la gestualità delle

persone, molte delle quali si svolgono nell'arco di secondi, ma con un buon spirito d'osservazione tu puoi assolutamente percepirle. Per esercitare il tuo spirito d'osservazione è importante esercitare anche la memoria in questo contesto e per farlo nella quotidianità ci sono diversi trucchi. Ad esempio usa l'ambiente che ti circonda e osservalo profondamente per poi descriverlo in un secondo momento. Per questo esiste un piccolo training. Vai in una stanza, osservalo per pochi minuti poi esci di nuovo fuori. Ora prendi un

foglio e una matita e scrivi sopra gli
oggetti che si trovano in questa stanza.
Tanto più dettagliatamente descrivi
questi oggetti tanto meglio risulta essere
il tuo spirito d'osservazione.

Riconoscere i bugiardi attraverso il linguaggio del corpo

Nel nostro manuale non si parla ovviamente solo del linguaggio del corpo, ma anche di come puoi svelare i segreti di una conversazione attraverso il linguaggio del corpo e soprattutto come puoi smascherare i bugiardi. Noi tutti abbiamo già mentito una volta. Sia essa una bugia detta per necessità o una detta per paura. Ma da dove viene il

fatto che mentiamo? Gli scienziati hanno scoperto che le persone mentono quotidianamente. Un giorno sì un giorno no mentiamo quasi sempre. Il vantaggio di tutto ciò è che la comunità rimane unita attraverso le bugie, poichè senza piccoli inganni la nostra società odierna non può più funzionare. Piccole bugie dette per necessità non sono tuttavia così gravi come dei veri inganni. Se un marito dice a sua moglie che il suo vestito le sta particolarmente bene anche se ha un'altra opinione è per lo più solo una bugia di necessità detta per

mantenere l'armonia all'interno della coppia. Gli scienziati hanno scoperto che le bugie sono un fondamento della nostra società, poichè i bugiardi tengono unita l'umanità. Ma perchè noi umani mentiamo? Purtroppo una risposta esatta a ciò non esiste ancora. Nonostante non ci piace che qualcuno ci menta, una piccola bugia per necessità l'ha detta ognuno di noi almeno una volta. Ma cosa ne pensate quando qualcuno mente per farci un danno? In questo caso è importante smascherare il bugiardo. Grazie al linguaggio del corpo è

assolutamente possibile farlo.

Il linguaggio del corpo del bugiardo

Smascherare i bugiardi può essere sensato in molti casi. A maggior ragione se si tratta di lavoro, in relazione allo sviluppo professionale. Se tu volessi smascherare un bugiardo puoi farlo semplicemente mentre leggi il suo linguaggio del corpo. Ma quali sono gli indizi che ci dicono che qualcuno sta mentendo ? Vogliamo mostrarti alcuni linguaggi del corpo che sfuggono ad un

bugiardo.

La direzione dello sguardo

La direzione dello sguardo è ovviamente parte del linguaggio del corpo, in quanto quest ultimo trasmette tutti i possibili segnali che permettono una comunicazione. Per smascherare un bugiardo dovresti guardare bene la direzione dello sguardo del tuo interlocutore, visto che spesso i bugiardi non guardano dritto in faccia, ma in alto o in basso.

Contatto visivo

Quando qualcuno mente, cerca spesso il contatto visivo e questo è un altro indizio rivelatore . Se tu pensi che qualcuno ti abbia mentito allora cerca un contatto visivo diretto e guarda come lui risponde. Se non ha niente da nascondere allora manterrà il contatto visivo.

Linguaggio del corpo

I bugiardi cronici usano poco il linguaggio del corpo per non rivelare nulla, quindi una persona che non dice la verità ad esempio accavalla le gambe e fa ampi movimenti con la mano.

Ci sono ancora altri indizi che ci dicono che una persona sta mentendo. Ad esempio la lunghezza del discorso o i ritardi nel rispondere possono essere un segno che qualcuno non stia dicendo proprio la verità. Tanto più si sta mentendo durante una conversazione, tanto più i dettagli vengono abbelliti e

questo vuol dire che la conversazione si allunga. I bugiardi vengono smascherati spesso anche grazie alle loro risposte tardive, poichè chi tarda a rispondere, pensa spesso a come abbellire al meglio la verità.

Quali gesti tradiscono un bugiardo

Anche se non lo ritieni giusto , ci sono alcuni gesti che possono smascherare subito un bugiardo. Particolari atteggiamenti li mostrano ad esempio solo loro. I cosiddetti Cluster che sono costituiti da segnali del linguaggio del corpo, smascherano molto spesso un bugiardo. Naturalmente l'importante è che si reagisca a questi segnali. Questi sono costituiti tra l'altro dai seguenti

gesti:

- Mani che si toccano reciprocamente
- Mani che toccano il viso
- Incrociare le braccia
- Appoggiarsi indietro

Per smascherare un bugiardo, devono comparire almeno tre di questi quattro segnali nell'arco di brevissimo tempo . Naturalmente ci vuole un pò di tempo per reagire a questi segnali e interpretarli correttamente e per questo

dovresti cercare di conoscere meglio il linguaggio del corpo sin dall'inizio.

I segnali della paura tradiscono un bugiardo

Ci sono ovviamente molti indizi che smascherano un bugiardo e alcuni li abbiamo già riportati. Anche i cosiddetti segnali della paura sono un buon indizio che qualcuno sta mentendo, poichè chi mente ha per lo più paura di venire osservato, ovvero paura che il suo imbroglio esca allo scoperto. Questa paura , se è abbastanza forte, causa dei riflessi corporei incontrollabili. Dunque

se guardi attentamente , puoi cogliere subito questi indizi. Mimica e postura in questo caso dicono tutto.

Per poter interpretare meglio i segnali corporei, dobbiamo ovviamente sapere che effetti ha la paura sul nostro corpo. La paura ci fa pensare più chiaramente, reagire più velocemente e affaticare il sistema di circolazione. Soprattutto quando si ha una grande paura, il sangue scorre più velocemente nelle braccia e nelle gambe cosicchè possiamo allontanarci più rapidamente. Anche la

bocca si secca perchè il corpo non può usare l'apparato digerente.

Quando qualcuno ha paura, le pupille si dilatano così da poter allargare il campo visivo. Anche la consueta pelle d'oca e l'agitazione sono tipici segnali di paura. La respirazione si fa più veloce ed emerge la percezione del tempo.

Questi segnali corporei si possono riconoscere molto velocemente con un buon spirito d'osservazione. Ora la domanda è dove bisogna porre

esattamente l'attenzione? Spesso gli occhi dei bugiardi si spalancano, la bocca si apre leggermente e i suoi angoli si muovono verso l'interno. Questi segni possono presentarsi anche come cambiamenti minimali.

Indizi a livello del linguaggio possono far scoprire subito un bugiardo.

Pause durante la conversazione, balbettamenti, ripetizioni e/o un registro più alto ti porta a capire che dovresti fare attenzione.

Queste caratteristiche sono uguali in tutte le culture , poichè tutti provano gli stessi sintomi quando hanno paura.

Naturalmente non li devi imparare a memoria, poichè con un pò d'esercizio puoi riconoscere subito istintivamente questi segnali.

Riconoscere il linguaggio del corpo e utilizzarlo

Ora ti abbiamo spiegato nel dettaglio come trovare il bugiardo in mezzo ai tuoi colleghi nella prossima riunione. Fai attenzione al linguaggio del corpo e riconosci quali possibilità ne conseguono. Ma come puoi usare tu stesso il linguaggio del corpo?

Il primo quesito che vogliamo chiarire in questo contesto è dove puoi usarlo al

meglio, ovvero quali sono tuoi importanti ambiti d'uso.

Di base il linguaggio del corpo è importante in tutti gli ambiti della nostra vita. Per i politici, i venditori ma anche per le normali attività quotidiane il linguaggio del corpo è particolarmente importante. Esso rivela su di noi più di quanto possiamo immaginare. Per questo le persone che si trovano in contesti pubblici dovrebbero conoscere e saperlo dominare. Ora si pone la domanda perchè dovresti imparare il linguaggio del corpo ?

- Per saper interpretare correttamente i segnali durante una conversazione
- Saper regolare consapevolmente questi segnali
- Migliorare le conoscenze sulle persone
- Migliorare la conoscenza di sè stessi
- Velocizzare il tuo sviluppo personale.
- Evitare falsi segnali durante le trattative o al telefono.

Per avere successo nella vita dovresti

imparare non solo a leggere il linguaggio del corpo delle altre persone , ma soprattutto imparare a dominare il proprio. Con l'apprendimento del linguaggio del corpo puoi influenzare positivamente le persone che ti circondano e costruire la tua autostima.

Con una postura eretta, la giusta attenzione ed evitando i segnali sbagliati, hai la possibilità di tirare la fortuna dalla tua. Tu non vedrai mai ad esempio persone di successo che assumono una postura curva davanti al

loro interlocutore o che evitano il confronto. Il focus sul viso così come una postura dedicata mostrano che sei sicuro di te e pronto alla conversazione. Segnali che indicano noia come ad esempio sbadigliare o guardare continuamente l'orologio dovrebbero essere evitati.

L'automanipolazione attraverso il linguaggio del corpo

Le persone che parlano sempre in pubblico possono esprimere la loro fiducia in sè con semplici trucchi. Ad esempio indossare scarpe stabili è un modo di trasmettere che si ha una posizione ben salda. I segnali del nostro corpo fondamentalmente hanno effetto sulla nostra psiche.

Così ad esempio il sorriso può avere un effetto positivo sul nostro subconscio. Proprio chi lavora spesso nel direct marketing, viene sollecitato a sorridere regolarmente per iniziare l'attività di vendita. Questo sorriso costante si ripercuote sulla nostra psiche, poichè il linguaggio del corpo simulato si radica nel nostro subconscio e provoca una reazione. Ciò cambia enormemente il nostro comportamento, poichè quando noi sorridiamo alle persone, di solito contraccambiano e questo ha nuovamente un effetto positivo su di noi

e con ciò il nostro umore migliora
costantemente.

Dovresti usare il linguaggio del corpo corretto

Noi ti possiamo solo consigliare di saper non solo leggere il linguaggio del corpo di chi ti circonda, ma anche di usarlo tu stesso. Per stabilire quale linguaggio del corpo mostrare alle altre persone, puoi metterti davanti allo specchio e osservare te stesso. Cosa vedi? Stai dritto? Guardi abbastanza attentamente? Com'è la tua postura nel complesso? Con queste domande puoi

stabilire subito com'è la tua postura. Cerca di migliorarla seguendo questo manuale per avere più successo nella vita professionale e anche in quella privata. Constaterai velocemente che il linguaggio del corpo è un elemento importante nella nostra società. Tanto meglio riesci a dominare il tuo linguaggio del corpo tanto più facilmente lo userai nelle conversazioni. Apparirai come una persona sicura di se e riuscirai a convincere subito ed efficacemente le persone che ti circondano della tua opinione.

Ovviamente esistono anche determinati modelli di esercitazione che ti aiutano a migliorare il tuo linguaggio del corpo. Lo dovresti usare soprattutto nella sfera professionale e naturalmente anche in quella privata, poichè quando ti mostri alle persone in modo positivo e con un buon linguaggio del corpo, ti si apriranno molte porte. Non possiamo non ripetere ancora una volta quanto esso sia importante .

Fai attenzione non solo a come si

pongono le persone con il loro linguaggio del corpo, ma soprattutto a porti alle persone con un linguaggio del corpo sensato e aperto. È importante conoscerlo bene a maggior ragione se nella tua sfera professionale sei molto a contatto con le persone.

Conclusione

Come puoi svelare i segreti della comunicazione non verbale attraverso il linguaggio del corpo / così da svelare le bugie dei colleghi?

Abbiamo detto tanto sul linguaggio del corpo, ma abbiamo anche potuto constatare come sia semplice riconoscere quello delle altre persone. Ovviamente qui la postura, la mimica e la gestualità svolgono un ruolo fondamentale. Più sei pratico del tuo

linguaggio del corpo e meglio riesci a constatare come le persone reagiscono, ovvero come si pongono nei tuoi confronti. Soprattutto la mimica e la gestualità giocano un ruolo chiave in questo, in quanto entrambi questi elementi sono molto importanti per il linguaggio del corpo, ti fanno capire se una persona sia ben intenzionata nei tuoi confronti o meno. Soprattutto i bugiardi vengono spesso smascherati tramite il linguaggio del corpo.

Sebbene mentire sia normale nella

nostra società, vogliamo comunque prendere in considerazione la possibilità di smascherare un bugiardo. Ciò è del tutto possibile riconoscendo correttamente il linguaggio del corpo, poichè i bugiardi ne fanno un uso erroneo. Evitare un contatto visivo diretto, pause durante la conversazione così come movimenti incontrollati con le mani fanno sì che possa essere subito riconosciuto. Spesso i bugiardi si toccano le mani oppure incrociano le braccia e anche questi sono indizi che la verità non corrisponde del tutto alla

realtà.

Naturalmente avrai bisogno di un pò di tempo per riuscire a interpretare bene i segnali corporei. Non è affatto facile riconoscere esattamente il linguaggio del corpo e dunque saperlo leggere. In questo contesto puoi comunque migliorare contemporaneamente anche il tuo linguaggio del corpo. Sfrutta le occasioni e osserva le persone e come appaiono nel loro ambiente e in questo modo apprenderai molto velocemente quali sono i linguaggi del corpo .

Con questo manuale noi speriamo di averti reso un pò più accessibile il linguaggio del corpo delle persone. Ora che sai come leggerle, devi solamente applicarti. Per interpretarlo meglio è necessario molto esercizio. Per fare ciò devi solamente uscire fuori e guardare attentamente le persone, cerca di riconoscere il linguaggio del corpo e impara a leggere meglio le persone.

Come funziona di preciso puoi rileggerlo ancora una volta qui su questo

manuale. Noi ti auguriamo buon divertimento e buona fortuna nella lettura del linguaggio del corpo.

Massimiliano Fani

PS. Prima di salutarci, desidero proporti un breve estratto di un altro libro che ho scritto. Spero ti piaccia.

Estratto:

L'arte di leggere nel pensiero

*Il metodo di
apprendimento
cognitivo per leggere
nella mente*

di Massimiliano Fani

Introduzione

Una conversazione del tutto normale va avanti ormai da qualche minuto. Poi, improvvisamente, il vostro interlocutore dice proprio la cosa che vi stava passando per la mente in quel momento, come se vi avesse letto nel pensiero. A chi non è capitato di trovarsi in una situazione simile? Per un attimo restate sorpresi, magari pensate qualcosa del tipo: “Wow, come faceva a saperlo?”. Mentre la conversazione continua, comunque, l’episodio vi passa subito di

mente e alla fine probabilmente non vi ricorderete neanche più di quello che è successo. In realtà, cose del genere succedono più spesso di quello che non vi sembri, è solo che non sempre ce ne accorgiamo. Quello che si intende comunemente per “leggere nel pensiero” è però qualcosa di ben più complesso e multiforme dell’immagine che abbiamo di un dono soprannaturale che rende una persona capace, con il massimo controllo e servendosi di autorità di vario tipo, di privarvi quando vuole del bastione ultimo della vostra libertà. Di

rubarvi ovvero i vostri pensieri più intimi.

Chiaramente, la componente parapsicologica viene vista in genere come l'incarnazione stessa della lettura del pensiero per via della sua aura soprannaturale e inspiegabile. Molte volte, però, questa capacità può rivelarsi anche una pratica del tutto logica e giustificabile. Oltre allo scenario tinto di esotismo, anche l'attività di un profiler formato nei corpi di polizia o quella di uno psicologo può

essere considerata come una forma di lettura del pensiero. Lo stesso può valere per un illusionista sul palco che si serve di tecniche specifiche d'interpretazione della mimica e dei gesti per farle poi passare come lettura del pensiero agli occhi del pubblico. Con questo e-book vogliamo familiarizzarvi un po' con le differenze che esistono tra queste diverse tipologie della lettura del pensiero e mostrarvi inoltre come voi stessi potete appropriarvi di quest'arte. In modo del tutto reale, razionale e senza aggiunte

parapsicologiche.

Buona lettura!

Chi può leggere nel pensiero?

Innanzitutto, come già accennato nell'introduzione, va sottolineato che l'immagine che ci si fa del concetto di “leggere nel pensiero” è spesso sbagliata e questo si spiega con il fatto che la gente trova particolarmente interessante ciò a cui non riesce a dare una spiegazione. A questo concetto si attribuisce quindi un retrogusto soprannaturale e resta nella mente sotto

forma di situazioni in realtà del tutto logiche e razionali, a cui viene aggiunto il fattore “lettura del pensiero”. In effetti, ciò che è soprannaturale è anche spettacolare. Un processo simile si verifica anche nel caso dell’interpretazione scorretta del termine “UFO”. Molte persone credono a torto che parlando di UFO ci si riferisca automaticamente a una navicella spaziale dotata di equipaggio e proveniente da galassie lontane, senza prendere in considerazione il vero significato di questo acronimo, ossia

“oggetto volante non identificato”.

Potrebbe quindi trattarsi anche di qualcosa dalle origini del tutto terrestri e, con un po' di ricerca, interamente spiegabile scientificamente. L'immagine di un disco volante è però decisamente più popolare, proprio perché avvolta da un'aura mistica. Lo stesso vale per la lettura del pensiero. Per riuscire a leggere nel pensiero non serve per forza essere una vecchia signora con un solo occhio, dagli abiti trasandati e con una verruca sul naso che balla intorno ad una sfera di cristallo in preda all'estasi

mentre pronuncia incantesimi
incomprensibili.

Il libro è disponibile su Amazon.

Informazioni legali

1^a edizione

©DiGi Generation GbR, 2018

Tutti i diritti riservati.

DiGi Generation
Rodensteinstr. 22
64625 Bensheim
GERMANIA

Rappresentanti legali: Dr. Özgür Dagdelen,
Torben Gebbert

Posta elettronica: hallo@digigeneration.de

Quest'opera compresi tutti i contenuti sono protetti da copyright. La ristampa o la riproduzione, totale o parziale, come pure l'immagazzinamento, la modifica, la copia e la distribuzione con l'aiuto di sistemi elettronici, totale o parziale, non è autorizzata senza il consenso scritto dell'autore. Tutti i diritti di traduzione riservati.

I contenuti di questo libro sono stati ricercati tramite l'utilizzo di fonti riconosciute e verificati con grande attenzione. L'autore non assicura tuttavia

nessuna garanzia per l'attualità, la precisione e la completezza delle informazioni fornite. Richieste di risarcimenti di danni nei confronti dell'autore che si riferiscono a una lesione della salute, materiale o ideale derivata dall'utilizzo o il mancato utilizzo delle informazioni qui riportate, oppure dall'utilizzo di informazioni sbagliate o incomplete sono escluse di principio, a condizione che dalla parte dell'autore non esista una grave colpa intenzionale dimostrabile. Il contenuto di questo libro non deve essere sostituito a

una consultazione medica o a una cura medica professionale.

Questo libro fa riferimento a contenuti di terzi. L'autore dichiara e conferma esplicitamente che al momento della creazione del link non sono presenti contenuti illeciti nelle pagine delle quali è presente un collegamento. Sui contenuti dei collegamenti l'autore non ha nessuna influenza. L'autore si distanzia quindi espressamente da tutti i contenuti delle pagine linkate che sono state modificate dopo la creazione del link. Per contenuti illegali, sbagliati o

non completi e particolarmente per i danni causati dall'utilizzo o dal mancato utilizzo delle informazioni rappresentate è responsabile solo il gestore della pagina alla quale si è indirizzati, e non l'autore di questo libro.