

ANTONIO PIRANDOLA

IL LINGUAGGIO DEL CORPO

Interpretare con facilità il linguaggio del corpo
e capire immediatamente le persone



Il linguaggio del corpo

Interpretare con
facilità il linguaggio
del corpo e capire
immediatamente le

persone

di Antonio Pirandola

SOMMARIO

CAPITOLO 1 INTRODUZIONE

CAPITOLO 2 COME
INTERPRETARE RAPIDAMENTE
LE ALTRE PERSONE

CAPITOLO 3 QUALI ALTRI
VANTAGGI COMPORTA SAPER
INTERPRETARE IL LINGUAGGIO
DEL CORPO?

CAPITOLO 4 PER CONCLUDERE

CAPITOLO 5 RINGRAZIAMENTI

NOTE LEGALI



Capitolo 1

Introduzione

“Poter leggere le persone come un libro” a volte sarebbe bello. Ogni tanto abbiamo l’impressione che gli altri pensino qualcosa di diverso da ciò che dicono. Si tratta di una sensazione di cui di solito non abbiamo prove.

Conoscete la situazione: durante una presentazione il vostro collega padroneggia l’argomento, ma nonostante ciò non vi convince. Allo stesso modo, il riscontro che ricevete dagli altri

colleghi sembra non essere quello che vi aspettavate. Eppure apparentemente avete fatto tutto il necessario per dissimulare il vostro nervosismo e la vostra insicurezza. Ma in qualche modo sono stati percepiti.

Dipende tutto dal linguaggio del corpo.

La comunicazione verbale che abbiamo con gli animali è limitata. Essi non possono mentire né fingere e di solito si esprimono in modo chiaro con il loro linguaggio del corpo. Tutti sanno che è

meglio non avvicinarsi ad un gatto quando ha le orecchie abbassate e la schiena inarcata. Allo stesso modo, tutti sanno che un cane che scodinzola è benintenzionato. In casi come questo tutto è palese ed evidente.

Apparentemente non abbiamo problemi a comprendere il linguaggio del corpo degli animali. Sarebbe possibile interpretare le persone in base al loro linguaggio del corpo, capire le loro intenzioni e comunicare con loro senza parlare? Assolutamente sì. E anche di

più: il linguaggio del corpo non ci aiuta soltanto a capire meglio gli altri, ma anche a capire ciò che non viene detto. Per questo motivo dobbiamo prestare maggiore attenzione a questo linguaggio.

Questo manuale vi svelerà i segreti del linguaggio del corpo e vi aiuterà a decifrare gli altri per permettervi di comportarvi di conseguenza. Sebbene non sia possibile leggere nella mente delle persone (tranne forse per certi mentalisti che hanno ricevuto anni di formazione), possiamo tuttavia ricavare

molte informazioni sulla persona che ci sta di fronte semplicemente dalla sua postura, dalla sua mimica e dalla sua gestualità.

Riconoscere e imparare il linguaggio del corpo richiede pratica. Per questo motivo, troverete alcuni esercizi nel corso di questo libro che vi aiuteranno ad imparare a leggere e a capire le persone. Svolgere questi esercizi vi sarà utile per ottenere il massimo da questa guida e dal vostro potenziale!



Cos'è esattamente il linguaggio del corpo?

Il linguaggio del corpo è un tipo di comunicazione non verbale. Di fatto, è più significativo di quello che diciamo realmente. Consapevolmente o inconsapevolmente, un ascoltatore riceve più del 50% delle informazioni dal linguaggio del corpo del parlante. Un altro 30% deriva dal tono della voce mentre all'ultimo posto troviamo le parole effettivamente pronunciate.

Inoltre il linguaggio del corpo è molto più importante e presente di quanto si pensi. Non sorprende perciò che una telefonata possa lasciare un'impressione molto diversa rispetto allo stesso dialogo faccia a faccia. Nella comunicazione scritta, che al giorno d'oggi ha un ruolo primario (SMS, email, chat), tutte le informazioni aggiuntive della comunicazione (non verbale) vengono perse. Qualcuno che nella comunicazione scritta ci sembra molto interessante, può risultarlo molto meno durante un successivo incontro,

anche se dice cose simili a quelle che scrive.

Si può anche affermare che il linguaggio del corpo sia più sincero. Perché? Possiamo scegliere le parole in base a ciò che vogliamo dire ma il corpo spesso ci tradisce, esprimendo esattamente il contrario di quello che diciamo nella comunicazione verbale. Ricordate: il corpo non tace mai, neanche quando lo fa la bocca.

Una domanda che viene posta spesso riguardo all'apprendimento del

linguaggio del corpo è se sia moralmente giusto cercare di comprendere le persone in base al loro linguaggio del corpo e trarne vantaggio. Credo che, fintanto che non si hanno cattive intenzioni – come manipolare o simili –, non ci sia niente di male nel “leggere le persone”. Analizzare e comprendere il linguaggio del corpo degli altri significa semplicemente capire a fondo le altre persone. L'intenzione non è quella di carpire un segreto ma semplicemente di riconoscere ciò che è palese.

Conoscere il linguaggio del corpo non serve solamente ad ottenere un vantaggio personale. Riuscire a comprendere a fondo le persone permette di far sapere agli altri cosa pensano e provano realmente queste persone e, quindi, di comportarsi di conseguenza.

In genere, la cosa migliore per comprendere e “parlare” fluentemente il linguaggio del corpo è dedicare del tempo e dell’interesse a questa tematica.



Cosa comprende il linguaggio del corpo?

Che la mimica sia connessa al volto è chiaro. Ma quali altre parti, oltre al volto, entrano in gioco nel linguaggio del corpo? Con quali parti del corpo ci esprimiamo, consapevolmente o inconsapevolmente?

La risposta è: con tutte.

Diamo innanzitutto un'occhiata alle parti del corpo conosciute, che di solito

vengono nominate per prime:

1. **Gli occhi**

“Gli occhi sono lo specchio dell’anima” si dice, e ciò vale per l’intera parte. Oltre alla direzione dello sguardo e alla durata del contatto visivo, anche le pupille hanno un ruolo importante. Se sono grandi e rotonde, indicano interesse. Sfortunatamente lo sono anche in situazioni di shock o paura. Un ottimo esempio di un segno inequivocabile che può esprimere due significati diversi. Le pupille contratte normalmente indicano

qualcosa di spiacevole o una profonda riflessione.

2. **Le sopracciglia**

Un classico quando si parla di mimica. Le sopracciglia sottolineano ogni espressione del volto e lo fanno molto rapidamente – anche quando i sentimenti scaturiscono all'improvviso. Si sollevano sempre per la sorpresa o la paura. Sembra logico che si increspino a causa di sentimenti negativi, ma riescono anche a mostrare la differenza tra la rabbia e una profonda riflessione?

È certo che le sopracciglia non mostrano soltanto i sentimenti basilari. La differenza tra l'interesse e lo scetticismo – entrambi accompagnati da un'alzata delle sopracciglia – può essere molto sottile.

3. La bocca

La bocca è uno dei punti più evidenti ed espressivi del corpo. È posizionata in un punto ben visibile e, poiché di solito guardiamo l'interlocutore in faccia, ne possiamo ricavare molte informazioni. Le labbra premute strettamente tra di

loro indicano concentrazione e tensione. Se gli angoli della bocca tendono verso il basso, la persona è certamente di cattivo umore. Una bocca ampiamente aperta, su un volto rilassato, comunica interesse, soddisfazione e curiosità. Quando siamo veramente stupiti e sorpresi, ci cade letteralmente la mandibola. Le labbra corrugate indicano disgusto, insoddisfazione e rabbia. Chi è nervoso e non concentrato, si mordicchia le labbra o l'interno della bocca e gioca con la lingua.

4. Il portamento della testa

Annuire come approvazione e scuotere la testa come diniego sono segnali chiaramente riconosciuti nel nostro paese. Ma a volte la testa non fa quello che dice la bocca. In casi simili ci si può fidare più del movimento della testa che di ciò che viene detto. Una persona che dice “Sì” o qualcosa di affermativo ma muove la testa da un lato all’altro, non è del tutto d’accordo con ciò che è stato detto, nonostante l’approvazione verbale. Spesso il nostro linguaggio del corpo si esprime in modo inconsapevole

ma, in ultima analisi, in modo più sincero.

Se il vostro interlocutore piega leggermente la testa di lato, significa che è interessato a voi (o alla conversazione) e che si fida di voi. Il motivo è che nel piegamento si espone il collo “senza protezione”. Anche se oggi non ci sono più molti aggressori né vampiri, l’istinto di proteggere il delicato collo esiste ancora. Perciò il fatto che l’interlocutore pieghi la testa di lato può essere

interpretato come un segnale positivo.

5. Le braccia

Le braccia sono un magnifico rivelatore di benessere. Una persona timida o una persona che vuole mantenere le distanze, le tiene vicine al corpo o le stringe intorno a sé come una coperta. Però se le braccia sono rilassate, non va interpretato come un rifiuto.

Inoltre, una persona che infila i pollici dentro la cintura si sente rilassata e una persona che inconsapevolmente vuole

sembrare più alta, spesso incrocia le braccia dietro alla testa.

6. Le mani

Le mani si presentano alla meglio quando sono sciolte e rilassate e quando si mostrano aperte agli altri. Una persona che nasconde le mani, vorrebbe volentieri nascondere di più di se stessa. Nascondere le mani nelle tasche o sotto al tavolo indica

riservatezza. Una persona nervosa o non concentrata si isola volentieri e inizia

giocherellare con tutto quello che le capita a tiro. Le mani che vanno verso il collo per grattarlo o sopra la bocca danno l'impressione di voler nascondere qualcosa. Inoltre, un simile comportamento denota che la persona vorrebbe ritirare ciò che ha appena detto.

Queste sono le parti del nostro corpo che entrano in gioco in modo più evidente nella comunicazione. Da loro ci aspettiamo che si esprimano da sole.

Poiché tutto il corpo parla, anche le parti e le zone meno evidenti hanno qualcosa da dire:

1. Le spalle

“Spalle diritte” è una frase che ci siamo sentiti dire spesso da bambini. Per la postura è certamente giusto, tuttavia la posizione delle spalle nasconde molto di più di una schiena sana. Una postura curva rivela qualcosa di negativo: dispiacere, sofferenza, ansia e nervosismo, solo per fare qualche

esempio. Ci sono dei motivi per cui gli uomini con le spalle ampie sono utilizzati per foto attraenti o per il fatto che le hanno anche i supereroi. Anche le spalline nella moda femminile di qualche tempo fa non erano soltanto una tendenza, ma un modo con cui le donne volevano sembrare più forti e dominanti, soprattutto nel mondo del lavoro.

Uguualmente, ci accorgiamo subito quando una persona si sforza di tenere le “spalle diritte”. Appare rigida e insicura e perde del tutto di efficacia. Le spalle

diritte trasmettono sicurezza, forza e
dominanza.

Scrollare le spalle è un gesto che
facciamo frequentemente. Senza dire
neanche una parola,

facciamo capire che non conosciamo la
risposta o che non ci importa.

2. Il torace

“Petto in fuori” recita il motto. Ma una
persona che gonfia il petto come un
gallo viene scambiata per arrogante.

L'impressione migliore viene trasmessa dal torace in posizione verticale. Ciò indica una respirazione fluida e attiva, mostra rilassamento, benessere e sicurezza.

Se il busto è piatto, la respirazione è irregolare e ciò trasmette tensione, dubbio e nervosismo.

3. Le gambe

Per capire l'intero spettro del linguaggio del corpo, è necessario dare un'occhiata anche in basso. Le gambe rivelano molto

più su di noi di quanto pensiamo. Le gambe accavallate rappresentano una posizione comoda per stare seduti. Se il nostro interlocutore sta in questa posizione, di solito significa che è a proprio agio. Però dobbiamo osservare la direzione. Se la gamba accavallata è rivolta verso di voi, è segno di fiducia nei vostri confronti, se la gamba è rivolta lontana da voi, rivela il desiderio della persona di mantenere la distanza o di allontanarsi.

4. I piedi

Ancora più in basso troviamo molte informazioni sulla persona. Se le punte dei piedi sono rivolte verso l'interno, significa che la persona è nervosa o imbarazzata. Un piede dondolante indica che la persona è a disagio in quella situazione oppure che è impaziente. Perciò è sempre meglio tenere fermi i piedi.

La lista che abbiamo presentato è utile per analizzare le singole parti del corpo. Alcune cose vi erano già note, mentre altre probabilmente no.

L'errore più grande nell'analisi del linguaggio del corpo è quello di fissarsi sui singoli dettagli. Innanzitutto va detto che l'intonazione rappresenta solo il 30% circa della musica. Ai principianti può facilmente capitare di non prestare più attenzione a ciò che viene detto, concentrandosi invece solo sull'esterno. Dovreste assolutamente cercare di evitarlo. Serve un training multitasking per leggere con gli occhi e con le orecchie.

La voce può essere analizzata in modo semplice e la maggior parte delle intonazioni non richiedono alcuna spiegazione particolare. Il vero trucco sta nel cercare di includere sempre la voce nella lettura del linguaggio del corpo. Essa non dovrebbe mai essere dimenticata durante l'osservazione.

Il tono è formato dall'intonazione, dalla pronuncia e dalla velocità. Prestate attenzione a come vengono pronunciate le parole: piatte, balbettate o titubanti oppure chiare e sicure. Una persona che

cerca di convincere parlando velocemente e a voce alta può essere veramente convinta oppure può voler cercare di nascondere la propria insicurezza.

Esercizio n.1

È necessario esercitarsi a riconoscere le sottili sfumature del linguaggio del corpo e a distinguerle le une dalle altre. Un esempio: immaginate una persona a vostra scelta. Questa persona sta di

fronte a voi a gambe divaricate con le braccia strettamente incrociate ma con l'espressione del volto rilassata e informale. Come interpretereste il suo linguaggio del corpo? Le braccia incrociate sono percepite come un segnale negativo, vero? A causa della chiusura delle braccia, potreste pensare che la persona è chiusa nei vostri confronti. Attenzione! Nell'analisi del linguaggio del corpo ci concentriamo sull'insieme e non sul singolo dettaglio. Ricordate che la persona che avete immaginato in questo esercizio ha il

volto rilassato e un'espressione tranquilla negli occhi e sulla bocca. Potrebbe darsi che la persona in questa immagine tenga le braccia incrociate perché la trova una posizione comoda? Sì, è probabile. Quindi, in questo caso non si tratta di un atteggiamento difensivo volontario, ma di una sorta di rilassamento che non deve essere valutato come negativo.

Nell'osservazione del linguaggio del corpo non concentratevi soltanto sui gesti evidenti e sulle posizioni, che potrebbero farvi facilmente sbagliare. Il

solo sapere cosa significa un movimento o una postura non fa di voi dei maestri nella lettura del linguaggio del corpo. È una lingua ricca di sottigliezze.

Esercizio n.2

Fin qui avete imparato quali segnali attribuire alle parti del corpo in determinate posizioni e atteggiamenti e vi è stato spiegato che nell'analisi dovete focalizzarvi sul linguaggio del corpo totale e non soltanto su dettagli ingannevoli, che ad una prima

interpretazione potrebbero portare a commettere errori.

Nei vostri prossimi dialoghi con le altre persone, cercate di prestare attenzione alla loro comunicazione non verbale. Come si presentano le loro spalle, le gambe e le braccia? Mettetevi nei panni del vostro interlocutore e cercate di interpretare il suo comportamento. Dopo la conversazione, rispondete per iscritto alle seguenti domande e compiti, per fissare la vostra interpretazione. Ripensate ad una determinata situazione

della conversazione.

1. Com'era la posizione/atteggiamento delle vostre parti del corpo?

Ripensate alla conversazione. Inizialmente sarà sufficiente ricordare solamente un paio di parti del corpo elencate e descrivere come vi siete comportati in relazione al loro atteggiamento. Alla fine dell'esercizio n.1 è riportato un esempio, che vi sarà utile nella vostra risposta.

Occhi:

Sopracciglia:

Bocca:

Portamento della testa:

Braccia:

Mani:

Spalle:

Torace:

Gambe:

Piedi:

Esempio: vi ricordate che durante la conversazione non avevate le gambe “sotto controllo” e che esse si

muovevano in su e in giù. In corrispondenza della voce “gambe” scrivete “su e giù”.

2. Come potrebbe aver interpretato il vostro interlocutore la posizione/atteggiamento delle vostre parti del corpo?

Provate a scrivere liberamente. Se non vi viene in mente nulla, tornate all’inizio del capitolo e rileggetelo di nuovo. Lì troverete alcune informazioni sull’interpretazione dell’atteggiamento delle parti del corpo. Anche alla fine

dell'esercizio n. 2, troverete un esempio che vi potrà aiutare nella risposta.

Occhi:

Sopracciglia:

Bocca:

Portamento della testa:

Braccia:

Mani:

Spalle:

Torace:

Gambe:

Piedi:

Esempio: Nella risposta n. 1 vi siete ricordati delle gambe che si muovevano in su e in giù. Il vostro interlocutore può avere interpretato questo atteggiamento come segnale di nervosismo o impazienza. Nel punto “Gambe” dell’esercizio n. 2 scrivete “Nervosismo” e “Impazienza”.

3. Come vi siete sentiti nelle singole posizioni/atteggiamenti della parte del corpo e come le interpretereste?

A questa domanda potete rispondere soltanto voi. Come vi siete sentiti in

quel momento? Avete assunto quella posizione del corpo in modo consapevole o no? Anche alla fine dell'esercizio n. 3, troverete un esempio che vi potrà aiutare nella risposta.

Occhi:

Sopracciglia:

Bocca:

Portamento della testa:

Braccia:

Mani:

Spalle:

Torace:

Gambe:

Piedi:

Esempio: Nella domanda n.1 vi siete ricordati delle gambe che si muovevano in su e in giù. Nella domanda n. 2 avete valutato in che modo il vostro interlocutore possa aver interpretato questo atteggiamento. Come vi sentivate? Eravate impazienti o nervosi? Dovevate andare in bagno o lo avete fatto del tutto inconsapevolmente? Supponiamo ad esempio che lo abbiate fatto in modo del tutto inconsapevole.

Nel punto “gambe” dell’esercizio n.3 scrivete “comportamento involontario”.

4. Interpretate dal vostro punto di vista e da quello del vostro interlocutore il vostro linguaggio del corpo nella sua totalità.

Ora avete scritto i vostri risultati. Riportate in un altro foglio i risultati dalla domanda n.1 alla n.2 e i risultati dalla domanda n. 1 alla n.3. Ora, scrivete la stessa analisi dal punto di vista del vostro interlocutore (risultati dalla 1 alla 2) e dal vostro punto di vista

sul vostro linguaggio del corpo (risultati dalla 1 alla 3). Non pensate per singole parti ma concentratevi sulla totalità. Quali sono i vostri risultati? Il vostro interlocutore ha interpretato il vostro linguaggio del corpo come voi, in modo simile o del tutto diversamente?

Se conoscete bene il vostro interlocutore, potete chiedergli di rispondere alle domande n.1 e n. 2 e di fare anche un'analisi. Quindi confrontate i risultati. Credetemi, sarà divertente vedere a quale analisi (a volte

divergente) siete giunti voi e il vostro interlocutore.

Questo esercizio vi aiuterà ad osservare in modo consapevole il vostro linguaggio del corpo e quello degli altri. Più vi esercitate nell'analizzare il linguaggio del corpo, più sarete in grado di leggere bene le altre persone.



Capitolo 2

COME INTERPRETARE

RAPIDAMENTE LE ALTRE PERSONE

Ci sono tanti punti da osservare per poter leggere gli altri, non è vero? Sembra che questa analisi richieda molto tempo e che sia necessario osservare le persone in dettaglio per minuti. Non è così. Ad un certo punto riuscirete a valutare i pensieri, le intenzioni e i sentimenti degli altri in pochi secondi. Come arrivare a questo punto? Percependo il linguaggio del

corpo sempre nella sua totalità, con tutto ciò che ne fa parte.

Con un po' di pratica riuscirete a combinare i singoli segnali in un insieme più grande. Già dopo un po' di tempo sarete in grado di individuare da soli alcuni evidenti “tipi di linguaggio del corpo”.

Tuttavia, per riuscirci “subito” dovete dedicare un po' di tempo ad imparare a leggere meglio e più velocemente le persone. Per arrivare ad un risultato

complessivo bisogna analizzare la mimica e la gestualità, la postura e l'intonazione.

Sembra più difficile di quanto non sia, ve lo garantisco. Con un po' di esperienza riuscirete a capire in pochi secondi cosa aspettarvi dal vostro interlocutore. In definitiva servono soltanto capacità di osservazione e conoscenze di base, che potrete ottenere da questo manuale, per diventare un giorno esperti lettori.

Perché il linguaggio del corpo è così importante?

Come sappiamo, la prima impressione è importante quando ad esempio incontriamo persone nuove. Anche nel mio lavoro la prima impressione conta.

Questa impressione in realtà inizia già prima di pronunciare una parola. E non riguarda soltanto l'acconciatura o l'abbigliamento, anche se già da essi si può ricavare qualche informazione. In realtà, percepiamo le persone soprattutto

in base al loro linguaggio del corpo. Dall'esterno, una persona potrebbe sembrare dominante col suo abito misura e un'acconciatura accurata ma un gesto e un movimento potrebbero rivelare il contrario e tradire questa prima impressione.

Il linguaggio del corpo nel lavoro

Sarà successo anche a voi di incontrare sul lavoro qualcuno che non vi ispira simpatia senza sapere il motivo. Può trattarsi di un responsabile delle risorse

umane a cui vi siete rivolti. Anche in un colloquio di lavoro la comunicazione non verbale ha un ruolo primario. In momenti simili, i superiori e i capi vogliono ottenere un quadro completo della persona che entrerà a far parte dell'azienda. I colloqui di lavoro sono "pericolosi" perché la maggior parte dei candidati ha una notevole dose di nervosismo. I selezionatori si aspettano un certo grado di nervosismo e sono comprensivi al riguardo. Ma indovinate, a parità di qualifica, chi ottiene il lavoro alla fine? La persona che si è mostrata

agitata o che sedeva tesa oppure la persona che con il suo linguaggio del corpo comunicava sicurezza e un atteggiamento positivo?

Avere delle qualifiche è un fatto positivo ma, in situazioni simili, queste da sole non sono sufficienti. Potreste avere molte qualifiche, ma basta un modo improprio di stare seduti, qualche gesto inconsapevole e siete fuori dalla lista dei candidati. Sono situazioni altamente competitive e in definitiva ce la fa soltanto chi sa convincere anche

con la comunicazione non verbale.

Tutto questo vale anche se non state cercando un nuovo impiego. Presentare una relazione o esprimere la propria opinione fanno quotidianamente parte del lavoro. Perciò se state rigidamente in piedi o tamburellate le dita durante una relazione, non trasmettete né sicurezza né convinzione, anche se padronegiate l'argomento. Molto probabilmente non raggiungerete il vostro obiettivo (ad esempio convincere i colleghi o il capo). Per farlo dovrete

evitare di:

1. Toccarvi i capelli

Uno dei gesti di nervosismo più classici. Le persone che si toccano i capelli quando si trovano in una situazione sconosciuta spesso lo fanno senza rendersene conto. Il reclutatore, che è addestrato, invece lo noterà sicuramente. Non importa se i vostri capelli sono belli o se avete una bella acconciatura (oppure no e per questo cercate di aggiustarvi i capelli), toccarli continuamente non dà un'impressione

positiva. Trasmette invece l'idea che siete nervosi e agitati.

Meglio sistemarsi i capelli prima del colloquio ed evitare di toccarli continuamente in situazioni importanti.

2. Sedervi sulle mani

Non sapete dove mettere le vostre mani e, per evitare che si muovano in modo incontrollato, decidete allora di sedervi sopra: non c'è modo peggiore di mostrare la vostra timidezza e la vostra insicurezza. Inoltre, di solito in

questa postura si piegano le spalle in avanti e sappiamo che non è un segno di sicurezza e forza.

3. “Oziare”

Anche in termini di rilassamento, non dobbiamo essere eccessivi. Sedere a gambe aperte e con il busto eccessivamente reclinato trasmette arroganza e presunzione. Anche se siete dei manager e avete molto più da dire degli altri sul lavoro, evitate questa posizione. Dopotutto siete ancora in ufficio e non sul divano di casa.

4. Impalati come soldati

Se non siete militari e non siete di fronte al colonnello, dovrete evitare di stare impalati come soldati. Una persona che di tanto in tanto non si muove dimostra disagio e indisposizione.

Il linguaggio del corpo nella vita privata

Una persona che vuole entrare in contatto con un'altra, che sia per flirtare o per stringere amicizia, ha maggiori

chance se è chiaro che la controparte è interessata o potrebbe esserlo. Diversamente dal linguaggio del corpo in situazioni lavorative, in questo caso ci possiamo aspettare molti segnali aperti.

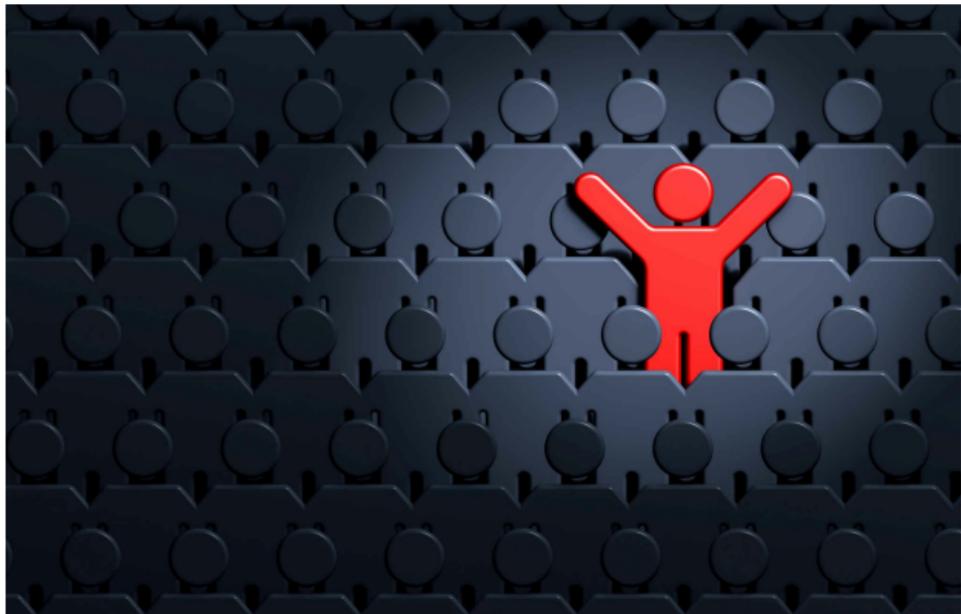
A volte non vogliamo mostrare di essere interessati ad un possibile flirt. Rimandare e lasciarsi corteggiare fa parte del gioco. Poi però ci sentiamo stupidi se scopriamo che l'altro non aveva in realtà nessun interesse e che non si trattava di un temporeggiamento.

Saper interpretare in anticipo da alcuni segnali se l'altro è interessato a conoscerci, fa risparmiare quindi molta fatica.

Per le donne il contatto visivo è basilare. Tuttavia si possono gettare delle occhiate anche a qualcuno che si spera non si avvicini. Gli uomini dovrebbero verificare se viene rivolto verso di loro qualcosa di più degli occhi. Se la donna vi rivolge la parte superiore del busto, le gambe o perfino il collo, si tratta di sottili ma positivi segnali della sua disponibilità a stabilire

un contatto. Gioca con noncuranza con i vestiti e con i capelli. Se questi gesti sono rilassati e sciolti, il semaforo è verde.

Naturalmente gli uomini mostrano il loro interesse in modo simile. Tuttavia, invece di giocare con le dita, ricorrono più spesso a gesti ampi, come per “marcare il territorio”.



Capitolo 3

QUALI ALTRI VANTAGGI

COMPORTA SAPER INTERPRETARE IL LINGUAGGIO DEL CORPO?

Sapersi relazionare con gli altri

Alcune persone non vogliono far sapere se le cose vanno male per loro. Preferiscono mostrare un sorriso finto piuttosto che fa sapere di essere infelici. Potrebbero tuttavia non essere contenti delle reazioni. Un amico può simulare di

essere di buon umore mentre preferirebbe soltanto essere lasciato in pace.

Se vogliamo scavare a fondo, dobbiamo prestare attenzione alle micro-espressioni. Si tratta di un livello avanzato dell'arte della lettura ma un lettore ambizioso dovrebbe prestarvi attenzione e fare dei tentativi.

Le micro-espressioni sono espressioni del volto visibili a volte per una frazione di secondo. Esse mostrano per un attimo fuggente il "vero volto" della

persona. L'amico che si comporta come se fosse di ottimo umore, non può tenere per tutto il giorno questa maschera.

Il fatto che si tratta di momenti molto brevi è uno dei motivi per cui le micro-espressioni sono così difficili da leggere. L'altro motivo è che è necessario esaminare tutto il volto, ma si possono rivelare soltanto in un punto specifico, come ad esempio la bocca o le sopracciglia. Catturarle ed interpretarle non è sempre facile.

Esercizio n. 3

Non tutti diventeranno esperti in questo campo, ma gli esercizi sulle micro-espressioni faranno comunque aumentare l'intelligenza emotiva e renderanno più semplice leggere i volti.

Su internet sono disponibili molti di questi giochi. “Interpretare il volto” dà come risultato immagini di persone con varie espressioni facciali da interpretare. Anche chi riesce già ad interpretare un buon numero di

espressioni facciali, vedrà com'è difficile interpretare un'istantanea.

Provateci. Cercate su Google (o un altro motore di ricerca) “test dell'interpretazione del volto” e avrete la possibilità di fare alcuni di questi test. Esistono anche alcune app per fare questi test.

L'esercizio vi aiuterà a riconoscere e valutare le micro-espressioni.

Il linguaggio del corpo all'estero

Il linguaggio del corpo è molto utile quando non c'è altro modo di comunicare con le persone. In situazioni come i viaggi, in vacanza o quando incontriamo persone che non parlano la nostra lingua si vedono le persone gesticolare e ripetere le parole in modo lento e a voce alta. Se una persona non conosce una parola in una lingua straniera, non serve a niente cambiare il ritmo o il volume. Sarebbe meglio concentrare l'energia sul linguaggio del corpo.

In situazioni simili scoprirete rapidamente che, quando le parole sono prive di senso, si fa prima a prestare attenzione alla mimica e alla postura ed è più semplice smettere di concentrarsi automaticamente su quello che viene detto. Quando non capite le parole, il linguaggio del corpo vi aiuta a capire i sentimenti e le intenzioni del vostro interlocutore.

Attenzione: non limitatevi ad un singolo gesto

Tutti conosciamo gesti che sembrano essere segnali evidenti interpretabili in tutto il mondo. Purtroppo non è così.

Anche se il linguaggio del corpo è internazionale, non dobbiamo sempre fidarci dei gesti comuni – soprattutto all'estero. Gesti come “pollice in sù” vengono appresi e hanno un background culturale. Non sono espressioni automatiche del corpo. Può succedere che un gesto venga interpretato in modo del tutto diverso da quello che pensiate.

Pertanto non dovrete giudicare subito un determinato gesto della mano nella vostra direzione e comportarvi di conseguenza. Potreste scambiare per positivo un gesto che per il vostro interlocutore ha una valenza negativa. Ad esempio, se andate in Grecia può capire che qualcuno tenga il palmo della mano rivolto verso il basso muovendo le dita. Uno straniero potrebbe interpretarlo come un invito ad andarsene oppure pensare che la persona voglia mantenere le distanze.

Invece si tratta di un cenno di richiamo.

Ultimamente grazie a Facebook o Youtube il pollice in sù è conosciuto come un gesto positivo, tuttavia in diversi paesi africani è ancora considerato un gesto di insulto volgare.

Il linguaggio del corpo è davvero internazionale, ma con piccole differenze culturali. Ciò vale anche per le lingue verbali internazionali. Lo spagnolo è una delle lingue più parlate al mondo ed è la lingua principale in molti paesi, tuttavia ci sono alcune

parole che in Messico, per esempio, hanno un significato diverso che in Ecuador.

Quando si viaggia all'estero, è bene informarsi in anticipo sul “galateo” del paese in modo da non fraintendere i gesti e da non essere fraintesi.



Linguaggio del corpo consapevole e inconsapevole

Una larga parte di ciò che il nostro corpo comunica oltre alle parole sfugge

alla nostra consapevolezza o ne abbiamo solo una vaga idea. Ci accorgiamo di tentennare il piede solo dopo un po' di tempo. Ma cosa succede con il resto del corpo?

Uno dei migliori esempi di comunicazione non verbale inconscia è la conversazione telefonica. Avrete certamente già sperimentato come si svolge una conversazione al telefono. Una parte non può vedere l'altra. Tuttavia, gesticola selvaggiamente, anche se non serve a niente sottolineare

ed evidenziare le parole con chiari movimenti del corpo. Il parlante non ne è consapevole ma il corpo partecipa sempre alla conversazione.

Le persone parlano sempre attraverso il linguaggio del corpo, anche quando sembra che niente si stia muovendo, nella mimica c'è qualcosa da leggere e probabilmente la persona non ne è consapevole.

Il problema, per così dire, è che ogni azione, anche quelle inconsce,

provocano una reazione. Come abbiamo già detto, il linguaggio del corpo non è sempre chiaro e non dovrebbe essere valutato per singoli componenti. Così facendo, i segnali mal interpretati, potrebbero lasciare un'impressione sbagliata. Decidete di non disturbare il collega al quale volevamo chiedere aiuto. Le sue sopracciglia leggermente unite parlano per lui, probabilmente non è di buon umore e non vuole essere disturbato. Eravate totalmente concentrati sul particolare che avevate appena letto. Se aveste osservato ancora

un po' il vostro collega, avreste notato la posizione rilassata delle sue braccia e il suo modo tranquillo di stare seduto. Anche le sopracciglia non erano così negative e forse vi avrebbe risposto.

Esercizio n. 4

Questo esercizio è simile al numero 2. In questo esercizio tuttavia ci concentriamo su tutto il volto e tralasciamo il resto.

Guardatevi una volta allo specchio. Quale espressione ha la vostra faccia

oggi? Quella che vi aspettavate? O ci sono alcuni dettagli che vi sorprendono? Sapevate di avere una piccola piega tra le sopracciglia? No? In questo momento non siete arrabbiati, anche se la piega potrebbe suggerirlo. Forse avete appena letto qualcosa con molta concentrazione. Cosa leggereste spontaneamente sul vostro volto?

Per avere un secondo parere, potete chiedere al vostro partner o ad un amico di osservarvi di tanto in tanto e di leggere il vostro volto.■

Tipi di comunicazione non verbale e loro caratteristiche

Si dice che non si dovrebbe giudicare dalle apparenze. È un bel principio, secondo cui potremmo farci velocemente un'idea di una persona attraverso il suo linguaggio del corpo, senza conoscerla. Possiamo farlo tranquillamente perché, in fin dei conti, il linguaggio del corpo rispecchia l'interiorità di una persona. Ciò è utile per poter trattare tipi diversi di persone.

1. Persone timide con poca fiducia in se stesse

Un gesto che le persone deboli spesso fanno molto bene è quello di annuire con la testa e di scuotere il capo. Le persone insicure evitano di discutere e preferiscono confermare ciò che dicono gli altri. Gli occhi di queste persone dicono molto, soprattutto perché li mostrano raramente. Il contatto visivo diretto e duraturo li mette a disagio, per questo tengono spesso le palpebre abbassate oppure vagano con lo sguardo attraverso la stanza. Sfortunatamente, ciò

lascia un'impressione di scortesia o distrazione, come se fossero poco interessate a quello che dice l'altra persona, anche se non è così in realtà. Incrociare le braccia o tenerle aderenti al corpo è un altro classico segno di timidezza.

2. Persone dominanti

Le persone con doti di leadership spesso si riconoscono già da lontano. La loro andatura è decisa e risoluta, il loro sguardo è fisso sull'obiettivo, se porgono la mano, la loro presa è forte e

sicura. In breve, queste persone hanno le parole "fiducia in se stessi" scritte in fronte. Non sorprende che le persone meno forti si sentano immediatamente subordinate a queste persone prima ancora che abbiano detto una parola. Durante la conversazione le persone dominanti non hanno alcun problema a mantenere il contatto visivo e tengono il mento alto. Probabilmente la descrizione vi ha portato ad immaginare una persona alta, dato che ad una persona dominante si associa un aspetto imponente. In realtà non c'è alcun collegamento con la

dimensione fisica. Una persona che usa un simile linguaggio del corpo, potrebbe essere più bassa di voi di una spanna, senza che ciò faccia differenza.

3. Persone introversive

Ad una prima occhiata, le persone introversive potrebbero essere scambiate per timide o schive, perché il loro modello di comportamento è simile a quello del punto 1. Tuttavia, i due tipi non dovrebbero essere confusi. Essere introversi non significa automaticamente essere timidi. Una persona potrebbe

avere una notevole fiducia in se stessa senza sentire il bisogno di manifestarlo. Le persone introversive sono riservate ed evitano volentieri la folla. Parlano esclusivamente con determinate persone e gesticolano poco. Non amano essere al centro dell'attenzione. Inoltre, stanno molto bene da sole e non mostrano i tipici segni di nervosismo o insicurezza. Le persone introversive parlano poco, ma quando lo fanno, di solito si esprimono in modo chiaro e con un tono moderato.

4. Persone estroversive

Come le persone dominanti, anche le persone socievoli si riconoscono subito. La loro postura spesso è aperta, non hanno problemi ad avvicinarsi e a sporgersi verso l'interlocutore – un ulteriore segnale di fiducia - e spesso sottolineano le parole con gesti appropriati. Le persone schiette sono una compagnia gradevole in quanto trasmettono positività e sono piacevoli da frequentare. Non tutti però apprezzano questo tipo di linguaggio del corpo, le persone con un comportamento non estroverso, hanno l'impressione che

queste persone siano troppo appiccicose. Queste persone parlano molto e velocemente, cosa non gradita a tutte le orecchie, sono spontanee, si entusiasmano facilmente e stanno volentieri al centro dell'attenzione.

5. “Teste calde”

Le persone con molto temperamento perdono facilmente la pazienza e lo dimostrano con il loro atteggiamento teso. Simbolicamente, mostrano sempre il pugno. Da un lato gesticolano tanto, dall'altro i movimenti sono molto rigidi.

La mascella delle “teste calde” è sempre in movimento, anche quando non stanno parlando. Sono così tesi che è possibile osservare i movimenti dei muscoli della loro mascella. Inoltre parlano subito a voce alta ma le parole escono incerte.

Sapere con che tipo di interlocutore si ha a che fare, aiuta a comportarsi di conseguenza e a rispondere con il proprio linguaggio del corpo.



Differenze nel linguaggio del corpo

maschile e femminile

Anche nel linguaggio del corpo ci sono alcune differenze tra uomini e donne che bisogna conoscere.

1. La risata

In genere le donne ridono di più degli uomini. Di solito sul volto femminile si nota una maggiore attività rispetto a quello maschile e ciò dipende dalla loro maggiore emotività.

2. L'occupazione dello spazio

Gli uomini occupano fisicamente più spazio delle donne. Una posizione tipica degli uomini è quella di sedere o di stare in piedi a gambe aperte. Le donne in genere lo fanno di meno. Alla statura è legata l'idea di forza e anche se i ruoli oggi sono distribuiti diversamente rispetto al passato, persiste l'idea che l'uomo sia "forte" mentre la donna sia la parte debole da proteggere.

3. Il contatto fisico

Gli uomini toccano una donna soprattutto per flirtare o se hanno un interesse

romantico. In genere toccano meno gli altri uomini. I motivi per cui le donne toccano l'interlocutore sono più vari e spesso le fanno in modo più distribuito. Spesso il motivo è solo la simpatia. Infine, gli uomini salutano volentieri le donne con abbracci e baci sulla guancia.

4. Il contatto visivo

Anche in questo caso le donne si dimostrano più emotive. Durante una conversazione, guardano molto più spesso e più a lungo l'interlocutore negli

occhi.

Queste differenze nella comunicazione non verbale sono molto comuni ma non sono obbligatorie. “Sminuire se stessi” deriva, soprattutto per le donne, da un’educazione tradizionalista. Non è raro sentir dire che le donne non devono stare sedute a gambe aperte. Purtroppo a causa di questo galateo, molte donne sminuiscono se stesse più del necessario. Tuttavia, una donna dominante occuperà lo stesso spazio di un uomo. In fin dei conti la personalità

conta più del genere sessuale.

Le differenze tra uomini e donne non si limitano al linguaggio del corpo ma anche al modo di interpretarlo. In generale le donne sono più brave ad analizzare questo linguaggio e ciò dipende anche dal fatto che inconsciamente prestano più attenzione agli indizi e ai segni. Tuttavia gli uomini non devono lasciarsi abbattere. Basta un po' di esercizio in più.

Anche per quanto riguarda il flirtare i

due mondi si scontrano l'uno con l'altro. Nei libri e nei film si ironizza su come la donna esamina con accuratezza tutti i gesti e i toni dell'uomo per ricavare più informazioni da una frase. Mentre gli uomini di solito recepiscono semplicemente a ciò che una donna dice, senza concentrarsi sui gesti e i toni.

Un motivo per cui nella comunicazione non verbale la donna è più predisposta verso i dettagli è il suo ruolo di madre. Un neonato può esprimersi verbalmente soltanto con una gamma limitata di versi.

Nelle prime settimane e nei primi mesi una madre spesso è concentrata a capire cosa prova il neonato, qual è il suo umore, cosa significano le sue espressioni facciali. In questo modo sviluppa velocemente un'attitudine verso le sottigliezze. Per i padri è tutto più difficile.

Persone che usano un linguaggio del corpo studiato

Alcune persone usano consapevolmente un linguaggio del corpo studiato. Ad esempio quelle che svolgono professioni in cui questo comportamento è all'ordine del giorno e in cui viene utilizzata una recitazione consapevole nella rappresentazione di se stessi talmente professionale che soltanto un agente dell'FBI sarebbe forse in grado di scoprirne le intenzioni da un minuscolo movimento del corpo.

Simili professioni includono – senza contare ovviamente i veri attori - soprattutto i politici. Quando tengono un discorso, nelle interviste o in altre situazioni ognuno di loro si mostra pienamente sicuro di sé e i loro gesti sono sicuri e decisi. Tutto ciò è molto convincente ma soprattutto è studiato. I politici e i candidati promettenti hanno trainer e manager personali che si occupano esclusivamente del loro linguaggio del corpo. Quello che si vede in simili occasioni purtroppo è quasi

sempre studiato. Non sorprende che la politica sia spesso un argomento poco trasparente.

Qualcosa di simile accade quando qualcuno cerca di rendere accattivante una macchina usata o un abbonamento ad una rivista porta a porta. Un venditore cercherà di convincervi con una impressione positiva, vi sedurrà per così dire. Conoscete la sua intenzione ma non sempre notate i piccoli gesti o i dettagli del suo linguaggio del corpo. Sales coaching è un termine che si trova

spesso su internet e, tra l'altro, in questi corsi viene insegnato come offrire al meglio i prodotti alle persone. In sé e per sé c'è niente da obiettare, a patto che non mentano e ingannino. Chi vuole vendere qualcosa di fascia più alta, di solito ha seguito un percorso di formazione. Ciò che viene presentato non è il “vero” lato della persona. Dovreste valutare con calma e attenzione il modo di procedere e dovrete osservare alla ricerca di segnali. Sicuramente c'è tanto da scoprire e da imparare.

Riconoscere i bugiardi e gli attori

Mentre con persone come venditori e politici, per esempio, è noto e prevedibile che molto sia studiato e pianificato in anticipo, nella vita quotidiana si incontrano spesso persone per le quali non lo supponiamo.

Tutti mentiamo in una certa misura e non c'è niente di riprovevole a ricorrere ad una scusa di tanto in tanto. In certe

occasioni tuttavia è bene smascherare un bugiardo ed è possibile farlo rapidamente concentrandosi sul suo linguaggio del corpo. Così possiamo evitare di cadere vittime di un impostore, possiamo indagare o semplicemente evitare di essere liquidati con delle scuse.

Ci sono vari tipi di bugie: bugie bianche, scuse, ipocrisia, vantarsi di cose non vere e semplicemente non dire la verità. Tutti diciamo bugie ogni tanto ma non dobbiamo accettare le bugie

quando il corpo ci mostra la verità.

I bugiardi inesperti spesso non riescono guardare a lungo l'interlocutore negli occhi mentre parlano. Se avete visto il film "Il negoziatore" conoscerete la teoria secondo la quale dalla direzione degli occhi è possibile capire se una persona sta mentendo o sta dicendo la verità. Se lo sguardo va verso sinistra, significa che il parlante sta inventando qualcosa; invece se va verso destra significa che cerca di ricordare perciò quello che viene detto deve essere la verità. In questa teoria c'è qualcosa di

vero, tuttavia è piuttosto discutibile. Non si può giudicare basandosi soltanto sulla direzione dello sguardo, dato che una pupilla mobile è tipica anche delle persone introversive.

Un sorriso sincero è facilmente riconoscibile. Non è solo la bocca che si apre all'insù, ma anche gli occhi ridono, si formano piccole rughe, il volto sorridente improvvisamente sembra risplendere e trasmette positività. Un sorriso falso si riconosce dal fatto che solo gli angoli della bocca

si muovono verso l'alto, mentre il volto e gli occhi rimangono immobili.

Più una persona è abituata a mentire, meno errori inconsapevoli commette, dato che un imbroglione esperto sa cosa conta in simili situazioni. Ma anche le persone abituate a stare davanti alla macchina fotografica o ad una folla e che ogni tanto giocano con la verità, possono commettere errori.

Uno dei migliori esempi di ciò è la relazione di Bill Clinton. L'ex

presidente ha dichiarato più volte di non avere avuto nessuna relazione con la stagista Lewinsky, suonando sincero e convincente. Tuttavia gli esperti hanno rapidamente notato che si toccava più volte il naso, anche solo per una frazione di secondo. Per ben 26 volte le sue dita hanno toccato il naso. “Le bugie fanno allungare il naso”. Questo modo di dire non è del tutto sbagliato.

Non per nulla quello che segue è detto “Effetti Pinocchio”:

Le bugie fanno aumentare la pressione sanguigna, facendo così espandere leggermente il naso. Ciò non è visibile a occhio nudo, ma causa prurito alle terminazioni nervose. Il naso si scalda leggermente e prude, fornendo così un buon motivo per essere grattato o toccato.

D'altra parte il linguaggio del corpo non è una prova ammissibile in tribunale. Sono necessarie una confessione o prove concrete. Tuttavia, nell'esempio citato il comportamento di Clinton ha generato abbastanza interrogativi per

non sentirsi tranquilli.

Quando ci troviamo di fronte ad un bugiardo, egli diventerà poco a poco sempre più insicuro se mostriamo di non credere alla sua recita.

Esercizio n. 5

Prendete un vostro amico per mano e fate un gioco: raccontatevi a vicenda brevi storie e eventi, alcuni reali e altri inventati. Osservatevi a vicenda e alla fine verificate quanto spesso siete

riusciti a riconoscere le storie inventate. Ovviamente all'inizio ciascuno di voi cercherà di evitare di tradirsi attraverso i gesti o la mimica. Ma non state troppo attenti (bevete qualcosa in tranquillità e divertitevi). Così facendo vi eserciterete a riconoscere le bugie attraverso il linguaggio del corpo e il vostro interlocutore potrà rivelarvi dove vi siete traditi.

Osservare il proprio linguaggio del corpo e utilizzarlo in modo vantaggioso.

A questo punto abbiamo imparato molto su come osservare e analizzare gli altri in base al loro linguaggio del corpo. Ma che dire di noi stessi? Quanta consapevolezza abbiamo di ciò che comunichiamo inconsciamente? Come possiamo migliorarci? E come possiamo impiegare in modo attivo il linguaggio del corpo per fare una buona impressione?

Utilizzare consapevolmente il linguaggio del corpo

In quasi tutti i casi, desideriamo utilizzare il linguaggio del corpo consapevole per scopi positivi. Il nostro interlocutore deve sentirsi a proprio agio. Forse perché vogliamo qualcosa da lui, forse senza alcun motivo. Vogliamo lasciare una buona impressione senza dover ricorrere a troppe parole. Un linguaggio del corpo piacevole ci fa apparire fiduciosi e sicuri di noi e trasmette una sensazione positiva a chi ci circonda.

Un metodo per predisporre

positivamente verso di noi l'interlocutore è la tecnica dello specchio. Funziona anche quando l'altro manda segnali negativi.

Immaginiamo una conversazione con un collega. Le mani e le braccia aderiscono in posizione difensiva al corpo. Non lasciatevi intimidire e assumete invece una posizione simile, ma meno rigida, e sorridete. A questo punto procedete con una sottile imitazione, con i giusti intervalli.

La vostra pura imitazione verrà notata velocemente.

Se l'altra persona accavalla le gambe o appoggia le mani da qualche parte, fatelo anche voi dopo un po'. Siete prudenti e amichevoli, ma accettate con tranquillità il tono del vostro interlocutore.

Attraverso questi segnali trasmettete simmetria e armonia, il che significa che l'altro alla fine si fiderà e si sentirà (più) a suo agio in vostra compagnia. In

questo modo le tensioni negative verranno sciolte.

Gestire l'aggressività

Quando vi trovate di fronte ad una persona piuttosto agitata, provate quanto segue: mettete la mano all'altezza della vita e contemporaneamente fate dei movimenti lenti verso il basso con il palmo. Questo gesto comunica “calma” e “rilassati” e risulta rilassante, senza dire all'altro che dovrebbe calmarsi.

Di fronte all'ostilità, è difficile essere sciolti e rilassati ma provateci. Cercate di fare un effetto positivo, mantenete la calma, cercate di mantenere un tono di voce amichevole.

Cercate comunque di non sommergere l'altra persona con il vostro entusiasmo. La reazione non verbale perfetta è quella di offrire un'immagine di calma e autoconsapevolezza. Reagire con gesti altrettanto irritati servirà solo a far aumentare il disagio da entrambi le parti. Non offrire all'altra persona

nessuno “specchio” di aggressività, porterà a farla calmare in breve tempo. Non fatevi mai contagiare dai segnali negativi dell'altra persona.

Nelle presentazioni

Pochi gesti appropriati e un linguaggio del corpo sicuro possono conquistare e convincere il vostro interlocutore. No, non dovrete diventare "venditori" o "politici" ed eseguire una coreografia. Un prerequisito per convincere in una presentazione o in un gruppo di discussione è quello di padroneggiare

perfettamente l'argomento. Tuttavia se parlare davanti alle persone vi rende insicuri e impacciati, cercate di lasciare parlare il vostro linguaggio del corpo – non i sentimenti negativi, ma le idee e gli argomenti che trasmettono. Pensate al vostro entusiasmo per l'argomento.

Dovreste far avvicinare i colleghi e il capo all'argomento non solo attraverso le parole. Quando arrivate ad un punto particolarmente importante, fatelo notare. Il dito indice alzato sottolinea il significato per tutti.

Mantenete il contatto visivo. Dopotutto, volete ottenere attenzione. Non dovete fare uno spettacolo, ma non tenete le braccia ferme lungo il corpo. Anche loro vogliono avere voce in capitolo e quindi dovrete lasciarle fare.

Come ascoltatori

Ascoltare può essere molto faticoso, soprattutto quando abbiamo di fronte soltanto una o due persone. In questa situazione siamo costantemente in vista e

dobbiamo restare fermi per molto tempo. Non di rado, il corpo esprime scomodità. Il contatto visivo prolungato rende inquieti e cerchiamo altri punti da poter guardare. Continuiamo ad ascoltare ma ciò non fa presa sull'oratore. Le nostre dita giocano tra di loro o sono intrecciate, ci grattiamo la testa, guardiamo le altre persone o fissiamo il menù. Questi comportamenti inconsci irritano l'altra persona, che ha l'impressione di non piacerci o non interessarci.

Non è necessario guardare costantemente l'altro negli occhi. Di solito un contatto visivo di circa 3/5 secondi viene percepito come gradevole. Mantenete l'altra persona in vista, ma non tenete costantemente gli occhi nei suoi. Siate consapevoli del fatto che non ci si aspetta troppo da voi come ascoltatori. Rilassatevi, cercate una posizione comoda e di tanto in tanto fate sapere all'altra persona con lievi cenni del capo che state ascoltando.

Non c'è motivo di voler tenere il volto

sempre sotto controllo. Come abbiamo già detto, in ogni caso alcuni sentimenti non possono essere repressi. Potete rispondere tranquillamente in modo aperto e non verbale a quanto viene detto.

Esercizio n. 6

Come si esprime il vostro linguaggio non verbale in situazioni diverse? Pensate a quanto il corpo ama parlare in modo inconscio. Forse conoscete i vostri gesti e comportamenti più

evidenti ma sicuramente durante il giorno ci sono molte espressioni facciali, pose e movimenti di cui non siete consapevoli. Per questo motivo dovete osservare voi stessi. L'esercizio richiede uno sforzo ma è molto divertente. Dunque:

Nella vostra prossima conversazione tenete la videocamera del telefono cellulare a portata di mano. (Una situazione con persone che si conoscono poco sarebbe perfetta, ma non tutti hanno il coraggio di fare questo esperimento

sociale). Potrebbe trattarsi anche di un pranzo o un incontro informale con la famiglia o dei buoni amici. Posizionate la videocamera in modo da vedere la lente e poi cercate di dimenticarvene. All'inizio sarà difficile ma ad un certo punto non farete più caso all'apparecchio. Conversate in modo normale, come fareste normalmente.

Alla fine della conversazione, guardate la registrazione (da soli o con le persone che hanno partecipato alla

conversazione). Sarete sorpresi nell'analizzare il vostro linguaggio del corpo inconsapevole. Noterete anche che a volte reagite in modo inaspettato con la mimica o i movimenti. È molto faticoso mantenere sempre il controllo di se stessi per ingannare l'interlocutore e dare un'impressione diversa di sé. Utilizzare il linguaggio del corpo per manipolare, richiede molto lavoro.

Esercizio n. 7

Ovviamente non è sufficiente “mettersi

in posa”. Come abbiamo detto al punto “riconoscere i bugiardi”, se vogliamo trasmettere all’esterno qualcosa di diverso dalle vere intenzioni, prima o poi ci tradiamo. Padroneggiare il linguaggio del corpo non significa recitare costantemente o trasformarci in chi non siamo.

Se siete una di quelle persone che nelle situazioni di stress o nervosismo si toccano i capelli o i vestiti oppure tamburellano le dita, grazie a quanto appreso in questo manuale, durante la

conversazione o in seguito vi accorgerete di cosa avete fatto. E quando lo noterete, vi sentite meno sicuri di voi stessi. Non deve essere così. Quando notate queste insicurezze, fate un bel respiro e siate consapevoli che una buona parte del nervosismo deriva dal fatto che vi lasciate trasportare da esso. Il nervosismo non migliora mai le cose. Disorientate il vostro interlocutore oppure fate in modo che creda di avere ragione (ad esempio quando il vostro capo vi critica).

Dopo aver inspirato, mettetevi in una delle posizioni suddette, per trasmettere calma e autoconsapevolezze. Lasciate le mani rilassate (potete anche fare qualcosa, come afferrare un bicchiere d'acqua).

Conoscete certamente il detto secondo cui semplicemente sorridendo, contagiamo noi stessi, per così dire, e dopo un paio di minuti ci sentiamo effettivamente meglio. Succede anche quando modificate il vostro linguaggio del corpo in uno che esprime fiducia in

voi stessi e concentrazione. Potete per
così dire convincere il vostro stesso
linguaggio del corpo.



Capitolo 4

PER CONCLUDERE

Quello che vale per l'apprendimento di ogni lingua, vale anche per il linguaggio del corpo: pratica, pratica, pratica. In questo manuale avete trovato molte informazioni e siete più consapevoli dei segnali comuni e inconsci e del vostro

linguaggio del corpo. Ciò va applicato al corpo per arrivare ad essere fluenti in questa in lingua.

Dal momento che il vostro "interlocutore" di solito non sa cosa avete in programma, dovrete osservare il linguaggio del corpo senza scrutare continuamente l'altro dalla testa ai piedi in cerca di segnali. Non fate capire in modo palese che l'altro è oggetto delle vostre ricerche. A nessuno fa piacere essere fissato.

Occupandosi in dettaglio del tema del linguaggio del corpo, si impara soprattutto molto su se stessi. Poiché le piccole cose rendono il significato generale, spesso “leggerete” anche voi stessi. Col tempo capirete come fare una buona impressione sugli altri anche senza parlare – e perché a volte capita che gli altri recepiscano una cosa del tutto diversa da quello che intendevate. Lavorare sul proprio modo non verbale di esprimersi non ha niente a che fare con la finzione e la simulazione. Sta a voi liberarvi dei sentimenti negativi che

forse in questo momento sono del tutto inutili. Il vostro corpo lo dimosterà anche all'esterno.

Infine, l'analisi del linguaggio del corpo dovrebbe servire in primo luogo ad avvicinarsi alla persona, piuttosto che a dare un rapido giudizio e ad allontanarsi da lei, anche se il risultato non è positivo. Dietro all'atteggiamento brusco di una persona amichevole potrebbe soltanto esserci il bisogno di rompere il ghiaccio. Capire profondamente le persone ci offre il vantaggio di poter

reagire in base a quanto abbiamo scoperto, di poter essere comprensivi e nella migliore delle ipotesi di cambiare in senso positivo.

Adesso dovete iniziare ad applicare quanto avete appreso. Non fatevi scoraggiare dagli errori, che fanno parte del gioco. Aspettatevi anche che non tutti scoprano le proprie carte. Col tempo svilupperete la sensibilità necessaria per esaminare attentamente un'altra persona e per analizzare

rapidamente il suo linguaggio del corpo globale, in modo da sapere subito con chi avete a che fare.

Vi auguro ogni successo nella lettura e nella pratica questa interessante lingua che può rivelare molto di più che della nostra lingua madre.



Capitolo 5

Ringraziamenti

Per concludere desidero ringraziarvi di tutto cuore per aver dimostrato, acquistando questo libro, la vostra fiducia in me, nella mia esperienza e nel mio lavoro.

Ho cercato di trasmettere nel modo più semplice e comprensibile possibile tutte le conoscenze che ho

acquisito nel corso degli anni per

aiutarvi nel vostro cammino attraverso la vita.

Spero che possiate portare con voi qualcosa di questo breve manuale, che va dritto al punto, e che possiate ottenere dei cambiamenti grazie ai contenuti e ai consigli.

Sarei lieto di ricevere un feedback da voi con una piccola recensione su Amazon.

Vi auguro tutto il meglio per il vostro

futuro e sarei lieto di esservi utile con la mia esperienza e i miei consigli.

Cari saluti,
Antonio Priandola

note legali

1a edizione

©DiGi Generation GbR, 2019

Tutti i diritti riservati.

DiGi Generation GbR

Im Ebertswinkel 9

D- 64625 Bensheim

GERMANIA

Rappresentanti legali:

Dr. Özgür Dagdelen, Torben Gebbert

Posta elettronica:

hallo@digigeneration.de

Quest'opera e tutti i suoi 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 verificate 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 dal 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 di cui 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, errati o non completi, e, in modo particolare per i danni causati dall'utilizzo o dal mancato utilizzo delle

informazioni qui riportate, è responsabile solo il gestore della pagina alla quale si è indirizzati, e non l'autore di questo libro.