



Il Linguaggio del Corpo e i suoi Segreti

Alessandro Ferrari

INDICE DEL CONTENUTI

Alessandro Ferrari	4
Il Linguaggio Silenzioso del Corpo	5
IL LINGUAGGIO DEL CORPO NEL COLLOQUIO DI LAVORO	9
Quali sono le cose che colpiscono in particolare i selezionatori?	9
1) Attenzione al saluto iniziale	10
2) Esprimete calma e sicurezza	10
3) Contatto oculare positivo e sorriso amichevole	10
Linguaggio del Corpo e Seduzione	11
Cosa dobbiamo guardare per capire se piacciamo a qualcuno?	12
Quali sono gli errori comuni da evitare in una normale comunicazione?	13
L'importanza dello sguardo	14

1. Lo sguardo di traverso	14
2. Lo sguardo prolungato	14
3. Lo sguardo da “duro”	14
4. Lo sguardo dall’alto in basso	15
5. Lo sguardo sfuggente	15
6. Occhi chiusi	15
Le Espressioni del Viso	16
1. Il sorriso forzato	17
2. Il sorriso a labbra strette	17
3. Il sorriso aperto	17
4. Coprirsi il viso	18
5. Labbra arricciate	18
6. Labbra contratte	18
Le espressioni del Viso	19
1. Testa inclinata	19
2. Annuire	20

3. Scuotere la testa	20
4. Grattarsi le orecchie	21
5. Toccarsi il naso	21
6. Dilatare le narici	21
7. Arricciare il naso	22
Linguaggio del Corpo: alcune considerazioni finali sul sorriso	22
La Prosemica	23
Come capire se siete andati oltre la distanza ottimale?	25



Alessandro Ferrari

È passato molto tempo da quando, all'età di soli diciassette anni, ho esordito nel mondo delle vendite, iniziando a vendere assicurazioni sulla vita porta a porta negli orari serali, per mantenermi agli studi. Dopo aver terminato gli studi, ho avuto la fortuna di entrare in una grande azienda multinazionale (Barilla) e di lavorarci per quasi dieci anni, crescendo e formandomi umanamente e professionalmente. Volendo allargare i miei orizzonti e la mia comprensione delle dinamiche aziendali, ho lavorato per quasi altri dieci anni in piccole e medie imprese con l'assunzione di responsabilità operative sempre crescenti; di conseguenza e contemporaneamente, ho maturato una forte abilità nella gestione delle risorse umane e delle pubbliche relazioni intese quali prima fonte di profitto per l'impresa.

Oltre alle esperienze maturate direttamente in azienda, guidato da una forte passione personale per tutto ciò che riguarda le potenzialità della mente umana, ho frequentato decine e decine di corsi con i più grandi formatori mondiali e seguito studi approfonditi in tutte le principali aree dello sviluppo personale e professionale. La negoziazione è un elemento da sempre presente nelle nostre vite, che si manifesta come un complesso gioco di continui compromessi. Ognuno di noi, infatti, si trova a dover affrontare quotidianamente una serie di trattative, nei rapporti interpersonali come nell'ambito professionale.

In questi ultimi anni ho avuto il piacere e l'onore di incontrare migliaia e migliaia di persone facendo formazione in aula, in azienda o intervenendo a meeting e congressi come relatore. Oggi ho deciso di condividere, questa mia esperienza maturata sul campo, completata da profondi studi ultra ventennali nell'area dello sviluppo personale e professionale con te! In questo ebook ho raccolto consigli strategici e pratici per creare e rafforzare le tue Strategie di Vendita e Negoziazione. Per ottenere risultati concreti non è sufficiente leggere e comprendere queste regole ma **BISOGNA** assolutamente metterle in pratica quotidianamente.

Pensa in grande

Alessandro Ferrari

Il Linguaggio Silenzioso del Corpo

Entriamo subito nel vivo del discorso: quando ci troviamo a comunicare con altre persone, pensiamo di trasmettere i nostri pensieri e i nostri stati d'animo in base alle parole che pronunciamo, ma questo non è del tutto vero.

Solo il **7 %** di ciò che comunichiamo passa attraverso i **contenuti**.

Il **38 %** arriva ai nostri interlocutori attraverso la **comunicazione paraverbale**.

In buona sostanza, come utilizziamo la voce per esprimere ciò che vogliamo dire. (Intonazione, velocità, modulazione, pause, ritmo, ecc.)

Ben il **55%** passa attraverso il **linguaggio del corpo** (Comunicazione non Verbale) (Gesti, espressioni del viso, postura, movimenti del corpo, ecc.)

Questo è quanto emerso dagli studi di A. Mehrabian, famoso psicologo statunitense: **il linguaggio del corpo è la forma più potente di comunicazione**.

Saper decifrare correttamente il linguaggio del corpo, ti permetterà di **“leggere” la mente degli altri e interpretare più facilmente i loro pensieri ed emozioni**.

Ad esempio, potrai scoprire se il tuo interlocutore è attratto da te, se ti sta mentendo o se è realmente interessato a ciò che dici.

Utilizzando in modo “sapiente” il linguaggio del corpo potrai mettere le persone a loro agio, stringere rapporti di amicizia solidi, persuadere, influenzare o addirittura vendere di più.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

Grazie alla Comunicazione Non Verbale potrai anche imparare ad interagire con persone appartenenti ad altre culture o provenienti da altre parti del mondo.

Molte persone non si rendono conto di quanto la loro comunicazione sia fortemente compromessa da tutta una serie di **messaggi non verbali negativi** che invia agli altri inconsapevolmente.

Ma se conosci esattamente quali posture, gesti e movimenti infondono negli altri fiducia e rispetto – influenzandoli positivamente – potrai imparare a trasmettere dei messaggi non verbali più in sintonia con le tue aspettative.

Tutti noi usiamo il linguaggio del corpo e lo facciamo per oltre il 90% inconsapevolmente. Comuniciamo con il corpo in ogni istante della nostra vita, persino quando dormiamo.

La “Comunicazione Non Verbale” è davvero molto importante, ma spesso non consideriamo quanto possa servirci per raggiungere i nostri obiettivi, in campo personale, affettivo e professionale.

Il 70% dell'impressione che suscitiamo sugli altri viene proprio da lì!

Suscitare una buona prima impressione sul nostro interlocutore può aiutarci a concludere anche più vendite, per esempio.

Nel primo minuto di interazione con un'altra persona il nostro corpo può emettere fino a 10.000 messaggi, quasi del tutto inconsapevolmente.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

Con la pratica e l'auto-osservazione dei vostri gesti, potrete utilizzare lo sguardo, la postura, il livello di energia e la vostra attitudine per fare un'impressione positiva sugli altri, soprattutto nel primo e cruciale minuto di conversazione con loro, ma anche nei successivi incontri.

Gli esperti di questo settore ritengono addirittura che i primi 7-8 secondi siano i più importanti a livello di impatto.

In quasi il 90% dei casi, la prima impressione si trasforma in giudizio definitivo. Quindi, se nei primi secondi avete suscitato una buona impressione sul vostro interlocutore, ci sono buone probabilità che si trasformi in giudizio definitivo. Ovviamente, purtroppo, vale anche il contrario.

Il linguaggio del corpo comunica molto di più delle parole che usiamo. Il minimo gesto, come ad esempio il modo in cui stiamo in piedi o entriamo in una stanza, può rivelare moltissimo sul nostro livello di sicurezza, autostima e credibilità. **In pratica, possiamo mentire con le parole, ma non con il corpo.**

Ecco alcuni dei segnali del corpo più efficaci per conquistare attenzione, rispetto e fiducia:

- Contatto visivo adeguato.
- Corretta posizione del corpo.
- Sorridere ed annuire.
- Una postura adeguata.

Per migliorare la percezione che le persone hanno di noi, la PNL – Programmazione Neuro Linguistica – ci insegna anche a utilizzare fin dai primi istanti :

Il **rispecchiamento**, cioè una tecnica indispensabile che consiste nell'imitare i movimenti degli altri, ai fini di sintonizzarsi sulla loro stessa "lunghezza d'onda", senza che se ne rendano conto.

Il rispecchiamento (o ricalco) potrebbe sembrare una cosa artificiosa, ma in realtà non lo è, perchè noi tutti, inconsciamente, utilizziamo sempre questa tecnica quando interagiamo con le altre persone.

Provate a pensare a come comunichiamo quando dobbiamo interagire con un bambino!

Quasi sempre ci abbassiamo (per metterci al suo livello) e utilizziamo una "vocina" sottile per parlare con lui. Tutto ciò è il frutto del nostro inconscio che ci spinge ad assomigliare (rispecchiamento) all'interlocutore di riferimento, comunicando in modo simile al suo e aiutandoci ad entrare più in sintonia sul piano dell'empatia.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO NEL COLLOQUIO DI LAVORO

Utilizzare un linguaggio del corpo che ci valorizza, può essere di grande aiuto anche durante un colloquio per la ricerca di un lavoro.

Avere un curriculum completo e dettagliato, un abbigliamento sobrio ed essere preparati può non essere sufficiente per ottenere un posto di lavoro, soprattutto in caso di numerose candidature, mentre rappresenta un valore aggiunto mostrarsi rilassati e a proprio agio. Oltre il 70% dei selezionatori afferma di essere favorevolmente colpito dai candidati che mostrano di essere calmi e sicuri di sé durante un colloquio.

Quali sono le cose che colpiscono in particolare i selezionatori?

Il 94% valuta positivamente i candidati che mantengono un contatto oculare costante e rilassato, poiché determina attenzione e concentrazione, mentre l'80% presta attenzione alla postura dell'intervistato, in particolare se siede compostamente ed evita di muoversi continuamente e bruscamente. Un comportamento opposto durante un colloquio può evidenziare ansia e insicurezza e convincere il datore di lavoro di non essere in grado di affrontare situazioni lavorative stressanti.

Ecco tre consigli molto utili da utilizzare in questi casi:

1) Attenzione al saluto iniziale

I primi 30 secondi di ogni primo incontro sono fondamentali per fare un'ottima prima impressione, come abbiamo già detto. Le prime cose che il selezionatore noterà saranno il vostro sguardo, il vostro sorriso e il vostro modo di stringere la mano. Porgete la mano solo dopo l'iniziativa del vostro interlocutore e stringete in modo deciso e sicuro, ma senza stringere troppo.

2) Esprimete calma e sicurezza

È bene muoversi lentamente, evitando di gesticolare troppo, chiaro segnale di ansia e agitazione. Cercate di non incrociare le braccia o di accavallare le gambe, perché potreste trasmettere chiusura e disagio. Ascoltate attivamente, ma non annuite in modo eccessivo dando segno di impazienza nel voler aggiungere qualcosa.

3) Contatto oculare positivo e sorriso amichevole

Mantenete il contatto visivo con l'interlocutore, indice di attenzione e concentrazione; ascoltate e mostrate un sorriso naturale, non tirato. Guardate negli occhi il vostro interlocutore in modo rilassato (non fissatelo in modo innaturale) per tutto il tempo del colloquio. Evitate espressioni false e adulatorie, non verrebbero apprezzate.

Linguaggio del Corpo e Seduzione

Anche nella seduzione il linguaggio del corpo assume un ruolo fondamentale e in questa lezione approfondiremo proprio i suoi principali segnali.

Guarda subito il seguente video in cui parlo proprio di seduzione:

Qual è la parte del corpo che dovete osservare per capire se il vostro interlocutore è interessato voi?

Guardate i piedi: se sono rivolti verso di voi, significa vi sta ascoltando con attenzione.

Il linguaggio del corpo, infatti, rivela la verità dei nostri pensieri più intimi e delle nostre sensazioni.

È un linguaggio primitivo, il primo vero linguaggio universale.

In una normale comunicazione le parole possono mentire, sviare, confondere, ma la nostra abilità nel giocare con i contenuti non potrà mai avere la meglio sul linguaggio che la gestualità del nostro corpo istintivamente pone in essere.

È possibile utilizzare la PNL e il linguaggio del corpo per migliorare le relazioni interpersonali?

La qualità della nostra vita è direttamente proporzionale alla qualità delle nostre relazioni.

La qualità delle nostre relazioni è direttamente proporzionale alla qualità delle nostre comunicazioni.

Il 91% della comunicazione paraverbale e non verbale è esercitato a livello inconscio. Ecco quindi che la PNL ci aiuta a migliorare la qualità delle nostre relazioni insegnandoci a comunicare meglio con noi stessi (dialogo interno) e con gli altri.

Ma in una normale comunicazione quanto vale la “parola”?

Le parole valgono solo il 7 % di ciò che comunichiamo.

La voce vale il 38 % (volume, tono, ritmo, pause) e il rimanente 55 % è affidato al linguaggio del corpo

(le espressioni facciali, gli atteggiamenti corporali e i movimenti), un dato davvero molto significativo.

Cosa dobbiamo guardare per capire se piacciamo a qualcuno?

Va fatta una doverosa premessa. Per valutare correttamente il linguaggio del corpo dobbiamo innanzitutto contestualizzare ogni singolo segnale e solo in presenza di almeno tre segnali congruenti possiamo avere elementi sufficienti per interpretare ciò che il nostro interlocutore ci sta comunicando.

Segnale inequivocabile di “gradimento” nei nostri confronti da parte del nostro interlocutore è la **direzione dei piedi**, che in questo caso, sarà direttamente rivolta a noi. La parte inferiore del corpo è controllata completamente dall’inconscio e quindi “non mente” lasciando trasparire ciò che pensiamo veramente.

Altro segnale inequivocabile, seppur difficile da cogliere, è la **dilatazione delle pupille**. Quando guardiamo qualcosa o qualcuno che ci “piace” le pupille (a parità d'intensità luminosa) si dilatano. In caso di disinteresse, invece, tendono a restringersi.

Terzo segnale inequivocabile è l'**espressione del viso**. Se il nostro interlocutore ha un'espressione facciale rilassata, mantiene il contatto oculare e ci sorride spesso, significa che ci trova gradevoli.

In ambito più strettamente seduttivo sono poi molti altri i segnali, tra cui tutti gli auto sfioramenti e l'utilizzo della voce (paraverbale) con tonalità e modulazioni particolari.

Quali sono gli errori comuni da evitare in una normale comunicazione?

Bisogna mantenere sempre un atteggiamento corporeo e facciale rilassato.

Evitare di parlare con una modulazione vocale “monotonica”.

Evitare di utilizzare “intercalazioni” ripetute in modo assiduo (ehm, cioè, quindi, ecc.)

Non tenere mai le mani in tasca (neanche nelle tasche posteriori).

Evitare di fissare in modo innaturale il nostro interlocutore o, viceversa, non mantenere il contatto oculare.

A tavola evitare di tamburellare le dita sul tavolo o giocare con posate e bicchieri.

Questi sono solo alcuni degli errori più frequenti da evitare.

Tutti sappiamo quanto gli sguardi occupino uno spazio importante nella seduzione e non potevamo quindi non approfondire alcuni dei più comuni segnali non verbali relativi agli occhi.

Quante volte abbiamo sentito dire che gli occhi sono “lo specchio dell’anima”?

In effetti, pur non fornendoci delle informazioni esaustive sui sentimenti, pensieri, atteggiamenti degli altri, in quanto è necessario anche considerare i segnali inviati dalle altre parti del corpo, possono rivelarci degli indizi molto preziosi.

L'importanza dello sguardo

Esaminiamo innanzitutto l'intensità dello sguardo in relazione alla Comunicazione Non Verbale, prendendo in considerazione l'impatto generale che hanno gli occhi sulla comunicazione faccia a faccia.

1. Lo sguardo di traverso

Questo gesto è uno dei primi segnali di interesse romantico. Siccome è sottile e allusivo, permette a un individuo di “flirtare” in modo velato.

2. Lo sguardo prolungato

Un gesto più palese di quello precedentemente menzionato. In questo caso la persona non finge di essere timida, ma vuole “arrivare al sodo”. Può indicare attrazione sessuale. Una persona meno sfrontata, che nutre tuttavia un interesse di tipo sessuale, stabilirà un contatto visivo ripetitivo (ma intermittente) con la persona da cui è attratto. Se lo sguardo prolungato si verifica nel mezzo di una conversazione, piuttosto che durante le presentazioni, è probabile che indichi interesse per ciò che si sta dicendo.

3. Lo sguardo da “duro”

Spesso accompagnato da occhi socchiusi e pupille contratte, lo sguardo da duro è caratteristico del “cattivo” dei film. Questo sguardo così penetrante segnala che l’individuo possiede un atteggiamento invadente, aggressivo e minaccioso. Lo sguardo da “duro” si distingue da quello prolungato, in quanto quest’ultimo è caratterizzato da pause, mentre quello da duro è più insistente.

4. Lo sguardo dall’alto in basso

Questo movimento degli occhi si osserva soprattutto negli uomini in cerca di una “preda” femminile. Quando un uomo squadra una donna dalla testa ai piedi, la sta valutando come potenziale partner sessuale. Se l’uomo compie questo gesto più di una volta, è probabile che sia attratto fisicamente dalla donna e che la sua fantasia sessuale abbia preso il volo. Anche le donne utilizzano questo tipo di sguardo verso gli uomini da cui sono attratte, ma in modo meno evidente, così da non essere colte in flagrante!

5. Lo sguardo sfuggente

Questo segnale indica che la nostra controparte si sta dimostrando ingannevole. È possibile che stia mentendo o che si senta colpevole per qualcosa di cui si sta discutendo. Anche stropicciarsi l’occhio, come pretesto per distogliere lo sguardo, può indicare menzogna. A volte, distogliere lo sguardo in risposta ad uno sguardo prolungato non segnala inganno, ma è un tentativo di ridurre un’intimità sentita come troppo minacciosa.

6. Occhi chiusi

Non si tratta di un semplice battito di palpebre, ma della chiusura prolungata di un occhio chiaramente percepibile da un osservatore. Se vedete il vostro interlocutore fare questo gesto, è un'indicazione che lui/lei non ha più intenzione di ascoltare ciò che state dicendo. Il gesto è spesso accompagnato dal sollevamento delle sopracciglia.

Le Espressioni del Viso

Per cominciare posso dirti che le espressioni del viso dipendono direttamente dai nostri stati d'animo.

Sono i gesti del nostro corpo che siamo più abituati a notare nei nostri interlocutori e che in qualche modo riusciamo anche a controllare per un breve periodo di tempo.

Sotto la pelle del nostro viso ci sono più di 150 muscoli, chiamati pellicciai, che reagiscono ai vari stimoli emotivi contraendosi e creando così vere e proprie maschere espressive.

Vediamo ora come leggere e interpretare le principali espressioni del viso.

La faccia che mostriamo al mondo dà raramente un'idea di ciò che pensiamo o sentiamo veramente. Pensate a tutte quelle volte che vi siete sforzati di sorridere semplicemente perché lo richiedeva la situazione.

Il sorriso è diventato un segnale del corpo praticamente illeggibile, proprio perché ci si aspetta molto spesso che le persone sorridano nelle diverse situazioni della vita quotidiana. Oggi il sorriso è una delle molte maschere che indossiamo per nascondere le nostre vere emozioni e pensieri.

Il sorriso è inoltre più un fenomeno culturalmente appreso che non una funzione biologica naturale. I neonati non sorridono molto fino a quando non sono condizionati in questo dai loro genitori o parenti. Impariamo a sorridere per metterci in relazione con gli altri.

Analizziamo quindi i diversi tipi di sorriso e altre espressioni facciali significative:

1. Il sorriso forzato

Come si fa ad individuare un sorriso finto? Il sorriso rientra così tanto nelle nostre aspettative sociali che è ormai molto difficile distinguerne uno genuino da uno forzato. Il primo, tuttavia, tenderà ad interessare non solo la bocca, ma anche gli occhi ed il resto del viso. Il sorriso spontaneo è quello che viene chiamato “zigomatico”, dove entrambi gli zigomi si sollevano per formare delle rughe di espressione ai lati esterni degli occhi (zampe di gallina). Se il viso e gli occhi non sono parte del sorriso, ci sono delle buone probabilità che esso sia forzato.

2. Il sorriso a labbra strette

Rappresenta una variazione del sorriso forzato ed è visto come un gesto di cortesia. È un tipo di sorriso utilizzato da chi non si sente veramente felice, ma vuole comunque apparire cortese.

3. Il sorriso aperto

Questo tipo di sorriso, in cui l'arcata dentale superiore è esposta, è normalmente spontaneo e genuino. Quando lo si osserva in una situazione sociale, sta ad indicare che la persona con cui stiamo conversando ci vuole conoscere meglio. Questo è un gesto che potete usare a vostro vantaggio: quando volete far capire a qualcuno il vostro interesse, sorridetegli in modo aperto e sincero.

4. Coprirsi il viso

Se vedete una persona compiere questo gesto mentre le parlate, è un segno che il contenuto del vostro discorso l'ha in qualche modo scioccata. È un modo che ha l'altro di prendere le distanze da una situazione incresciosa. Se l'altro si copre il viso (o la bocca) mentre sta parlando, può invece indicare che ci sta mentendo.

5. Labbra arricciate

Tipico preludio ad un bacio, questo gesto è un segno di interesse romantico o sessuale. A meno che la persona non abbia appena assaggiato qualcosa di acido, le labbra arricciate sono il segno che qualcuno vi vuole baciare.

6. Labbra contratte

In combinazione con le sopracciglia corrugate, le labbra contratte sono un chiaro segnale che il soggetto vive una situazione di stress o di preoccupazione. Le labbra contratte indicano tensione e/o disapprovazione.

Ecco invece i segnali del viso tipici di chi sta mentendo:

a. Più auto-contatti con il viso

La persona che sta mentendo si sfrega frequentemente il mento o il sopracciglio, si stropiccia gli occhi, mette le mani davanti alla bocca o sotto il naso.



b. Restringimento delle pupille

Le pupille si dilatano quando si prova piacere e si restringono davanti a una cosa sgradevole o quando si mente.

c. Variazioni della pigmentazione

Improvvisi variazioni della pigmentazione possono essere indicatori di una menzogna o comunque di una situazione emotivamente stressante. Ad esempio, si tende ad arrossire facilmente quando si viene scoperti fare qualcosa o per imbarazzo.

Le espressioni del Viso

Bene, ora entriamo nel vivo della quarta lezione e scopriamo come interpretare alcuni dei segnali non verbali più comuni relativi a testa, orecchie e naso.

La posizione e i movimenti della **testa** giocano un ruolo importante nel linguaggio del corpo.

1. Testa inclinata

Mentre la testa diritta (un po' come la postura diritta) comunica sicurezza in se stessi, conferendo a volte un'aria seria e autorevole, la testa inclinata comunica un atteggiamento amichevole e ricettivo.

Quando qualcuno inclina la testa mentre gli state parlando, significa che sta prestando ascolto a ciò che gli state dicendo. Se invece l'altro inclina la testa mentre gli stiamo facendo delle domande, vuol dire che sta vagliando la risposta da darci.

Inclinare la testa è quindi un gesto particolarmente importante per segnalare agli altri che li stiamo veramente ascoltando.

2. Annuire

È il classico gesto che usiamo per dire di sì. Sta a significare che siamo d'accordo con l'opinione espressa dal nostro interlocutore.

Siccome alla gente piace generalmente trovarsi a parlare con persone che sono d'accordo con loro, potete usare questo gesto a vostro vantaggio.

Annuire di tanto in tanto durante una conversazione con il nostro interlocutore contribuisce senz'altro a metterlo a suo agio.

3. Scuotere la testa

Si tratta di un gesto chiaramente associabile ad un "no". Tuttavia, forse vi sorprenderà sapere che ciò non è vero in tutto il mondo.

In certe regioni dell'India, per esempio, scuotere la testa significa in realtà dire “sì”, quindi l'esatto contrario rispetto alla nostra cultura.

Scuotere la testa di lato in lato, comunque, segnala disaccordo o mancanza di interesse da parte del nostro interlocutore.

Non scuotete la testa se volete mettere gli altri a loro agio e instaurare un legame positivo.

4. Grattarsi le orecchie

Questo gesto non indica che la persona ci sta mentendo, come nel caso in cui si strofinasse il naso.

Piuttosto, indica una mancanza di fiducia in se stessi o di sicurezza.

Ma se il nostro interlocutore, mentre ci ascolta si “gratta” spesso dietro al padiglione auricolare, significa che non crede a una sola parola di quanto gli state dicendo.

5. Toccarsi il naso

Prendiamo ora in considerazione alcuni dei modi in cui il naso entra in gioco nel linguaggio del corpo.

Il fatto che qualcuno si tocchi il naso durante una conversazione può essere un segnale che ci sta probabilmente nascondendo qualcosa.

In questo caso tenderà a grattarsi ripetutamente il naso mentre risponde a domande su un argomento specifico (su cui sta probabilmente mentendo).

Il naso è ricchissimo di terminazioni nervose e ogni volta che si mente si crea una “dissonanza cognitiva” che fa partire diversi impulsi neurologici che arrivano direttamente al naso.

6. Dilatare le narici

Se una persona dilata le sue narici come un cavallo agitato, è probabilmente arrabbiato, esasperato o disturbato da qualcosa.

7. Arricciare il naso

Indica che il soggetto è disgustato da una determinata situazione. Più marcate sono le rughe che si formano sotto gli occhi in conseguenza dell'arricciarsi del naso, maggiore è il senso di repulsione che l'individuo sta provando.

Linguaggio del Corpo: alcune considerazioni finali sul sorriso

Le espressioni del viso che mostrano emozioni veramente spontanee durano pochi istanti.

Ad esempio, un sorriso spontaneo appare sul viso quasi istantaneamente. L'istante successivo il viso continua ad essere sorridente ma non manifesta più la stessa intensità.

Dopo l'evento che ha scatenato il sorriso, la bocca continua a sorridere più o meno allo stesso modo.

Gli occhi, invece, tornano ad uno stato “neutro”.

Un cosa simile avviene anche quando il sorriso non è sincero. Gli angoli della bocca si spostano verso l'alto mentre l'espressione degli occhi non è uguale a quello di un sorriso spontaneo. perché non possiamo controllare bene i muscoli alla base di essi.

A meno che non ci si trovi di fronte a un attore o un bugiardo di professione, distinguere un sorriso vero da uno falso non è poi così difficile. È un'operazione che facciamo tutti i giorni inconsciamente.

In ogni caso, non dimenticare che il sorriso svolge un ruolo molto importante dal punto di vista sociale.

Sorridere ad una persona può essere indice di interesse, condivisione di idee e incoraggiamento.

La Prosemica

Ora entriamo nel vivo della quinta lezione “La Prosemica”

Cos'è?

La Prosemica si occupa dei messaggi che il nostro corpo trasmette collocandosi nello spazio intorno a sé rispetto alle cose o alle persone

Edward Hall, l'antropologo che ha coniato il termine prosemica, definisce questa disciplina “lo studio di come l'uomo struttura inconsciamente i microspazi - le distanze tra gli uomini mentre conducono le transazioni quotidiane, l'organizzazione dello spazio nella propria casa e negli altri edifici e infine la struttura delle sue città.”

Il modo in cui occupate il vostro spazio rivela molte cose sul vostro status, la vostra personalità e il vostro stato d'animo.

Edward T. Hall ha descritto 4 tipi di distanza interpersonale:

1. DISTANZA INTIMA (0 - 45 cm)
2. DISTANZA PERSONALE (45 - 120 cm)
3. DISTANZA SOCIALE (120 - 360 cm)
4. DISTANZA PUBBLICA (oltre 360 cm)

Anche se va detto, che ognuno ha la propria distanza preferita.

Queste preferenze sono fortemente influenzate anche dal contesto, dall'educazione, dalle abitudini e dai tratti caratteriali.

Chi è più introverso tenderà a stare leggermente più distante rispetto a chi è estroverso.

I bambini hanno distanze più ridotte.

Anche il luogo in cui viviamo influenza la distanza che teniamo.

Chi vive in spazi aperti (Campagna, montagna ecc) tenderà a tenere una distanza più ampia dai suoi interlocutori.

Chi invece vive in città e grandi metropoli, tenderà a ridurre le distanze.

I popoli dell'Europa settentrionale e del Nord America tengono solitamente distanze maggiori di quelli latini.

Anche in Italia ci possono essere notevoli differenze tra nord e sud.

Ma anche il contesto influenza le distanze

Il buio rivoluziona il fattore distanza psicologica e ci fa accorciare molto le distanze.

In discoteca balliamo tutti appiccicati.

Se improvvisamente dovessero accendersi le luci ci sarebbe un imbarazzo totale

Il vostro modo di rapportarvi con gli altri in merito alla influenza in modo determinante anche il modo in cui verrete percepiti

Come possiamo quindi capire qual è la distanza giusta da tenere quando interagiamo con altre persone?

Semplice.

Rispettare la distanza degli altri

Ancora una volta entra in gioco la PNL e la capacità di saper “rispecchiare” l’interlocutore.

Le distanze tendono spontaneamente a ridursi quando si è con qualcuno che presenta aspetti della personalità, status sociale o condizione economica simili ai nostri.

Più si riducono le distanze e più si va verso una comunicazione “empatica”.

Come capire se siete andati oltre la distanza ottimale?

Se abbiamo “superato” la soglia, il nostro interlocutore farà questi gesti (o qualcuno di questi)

Interporrà barriere tra di voi (Giornale, borsa, braccia)

Indietreggerà

Orienterà il suo corpo in un'altra direzione

Distoglierà lo sguardo

Attuerà un gesto di chiusura

Provate a pensare quando siete in un ascensore pieno zeppo
Di persone?

Cosa fate?

In questi casi la maggior parte delle persone è in grande imbarazzo e cerca di vincere l'imbarazzo ritirandosi in un angolo, con le spalle alla parete dell'ascensore, concentrando la propria attenzione (e il proprio sguardo) alla targhetta che riporta la portata massima in termini di persone e Kg oppure fissando la tastiera con le lucine dei vari piani che si accendono in sequenza.

Vi ricorda qualcosa questa situazione??

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

Questo accade perché viene “invasa” la vostra distanza intima.

Ogni volta che qualcuno entra nella nostra distanza intima e noi non “percepriamo” quella persona come intima, ci sentiamo a disagio e tendiamo ad allontanarci.

Anche la personalità influenza le distanze.

Coloro che mantengono distanze più “ampie” della norma tenderanno a guardare poco negli occhi, a toccare poco gli altri e a non gradire le pacche altrui. Viceversa chi mantiene distanze più ridotte tenderà a tenere un contatto visivo prolungato e a toccare l'interlocutore.

Se il vostro interlocutore tende ad avvicinarsi a voi con il busto è probabile che sia in accordo con voi a livello razionale. Viceversa se si avvicina con il bacino o le gambe significa che la conquista è avvenuta più a livello emozionale.

Entriamo quindi nel merito delle distanze, al fine di capire il loro rispettivo significato, prendendo spunto da “**Edward T. Hall, La dimensione nascosta**”.

La ‘**distanza intima**’ implica un alto grado di coinvolgimento perché tutte le percezioni sensoriali si acquiscono.

Nella fase di vicinanza si può raffigurare come la distanza della lotta o al contrario, dell'amplesso, mentre in quella di lontananza (da 15 a 45 cm.) il capo, le cosce e le parti pelviche non si toccano facilmente come prima, ma le braccia possono afferrare con facilità l'altro e sono visibili con dovizia di particolari tutti i particolari del volto dell'altro.

A questa distanza la voce è un sussurro e serve a richiamare nell'altro emozioni e sentimenti.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

Mantenere questa distanza in pubblico è considerato disdicevole dagli americani e quando ciò possa avvenire in un bus affollato è regola delle società che seguono la regola del non-contatto che istintivamente si irrigidisca il corpo e ci si ritragga se avviene il contatto con un altro corpo.

Al contrario in Medio Oriente è normale, e non desta alcun fastidio, essere toccati, sfiorati o urtati per la strada da estranei.

La **‘distanza personale’** è quella rispettata dai membri di una società che si ispira al non-contatto: la fase di vicinanza va dai 45 ai 75 cm., distanza entro la quale si potrebbe, volendo, allungare un braccio e afferrare l’altro.

Questa distanza, che rappresenta un po’ la “bolla” o quell’alone di cui si parlava, può essere infranta solo da persone in contatto con il soggetto come un coniuge, mentre non è valicata dagli estranei.

Nella fase di lontananza che conta dai 75 ai 120 cm la soglia è posta appena oltre la possibilità di toccare l’altro allungando la propria mano.

A questa distanza si può ancora discutere di argomenti personali ma la forza della voce è moderata e non si percepisce il calore del corpo dell’altro, cosa in grado di instaurare intimità o mettere a disagio gli altri.

Nella fase di vicinanza della **‘distanza sociale’** (da 1.20 a 2.10 m.) si trattano gli affari sociali e gli incontri occasionali.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

E' la distanza più usata tra persone che lavorano assieme, mentre la fase di lontananza è quello entro la quale si svolgono incontri formali (da 2.10 a 3.60 m.) oppure che permette alle persone che lavorano a contatto col pubblico di svolgere le proprie mansioni senza essere obbligate alla conversazione.

Infine, è una distanza che permette anche a persone che vivono nella stessa casa e sono nella stessa stanza di impegnarsi in conversazioni brevi e tornare poi a dedicarsi alla propria attività preferita.

Infine nella '**distanza pubblica**' (da 3.60 m. in poi) un individuo può fuggire o cercare di difendersi se subisce una minaccia mimando la reazione di fuga istintiva animale, la voce è alta e i contenuti sono formali, mentre una 'bolla' di oltre 7 metri è quella che si stabilisce attorno ad importanti personaggi pubblici che devono aumentare mimica, tono e volume della voce per essere apprezzati, oltre a puntare molto sulla gestualità e il linguaggio del corpo.

Quindi teoricamente esistono quattro distanze e otto fasi entro cui le persone interagiscono col territorio e con gli altri.

In realtà ognuno di noi poi sembra adattare lievemente al proprio modo di essere queste distanze e non dimentichiamo che questi studi sono stati fatti negli Stati Uniti che hanno modelli sociali piuttosto diversi da quello mediterraneo, quindi non possono essere applicati pedissequamente.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

La prossemica ad ogni modo è uno strumento che può interessare il medico come il politico che sia impegnato nella creazione di nuovi quartieri, l'urbanista come l'ecologo, l'etologo come il sociologo, senza dimenticare l'esempio dei cervi che morirono proprio di sovraffollamento, situazione in cui l'organismo reagisce allo stress e alla carenza di risorse.

Forse da domani sapere dei nostri pazienti se abitano in un quartiere residenziale o in un fabbricato di cemento, se ha un giardino o solo finestre, se convive con sei persone in un bilocale o vive solo in un castello può aiutare a comprendere qualche causa in più di alcune patologie e che possono risentire negativamente di una 'prossemica' patologica.

Ogni cultura ha bisogno di un habitat congeniale di cui si deve tenere conto.

Secondo Edward T. Hall quando persone di paesi diversi vengono spesso a contatto tirano conclusioni sui modi di comportarsi degli altri popoli quando siano in contrasto con il proprio. Abbiamo qui tratto alcuni brevi esempi citati da Hall, che ha studiato il modello di altre culture in relazione a quello americano.

Tedeschi: ritengono che gli americani diano troppa importanza al tempo dedicato al lavoro e dedichino poca attenzione allo spazio. Hanno un rigido concetto della privacy e dell'ordine che dimostrano anche con l'abitudine di tenere le porte chiuse, sia in casa che sul lavoro.

Anche lo sguardo di una persona al di fuori del proprio cancello è considerata una violazione

e non ritengono che lo spazio debba essere messo 'in comune' come dimostrano invece

gli spazi antistanti le casette americane privi di recinzioni.

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

Ingesi: sin da piccoli sono abituati a condividere gli spazi della casa con fratelli e sorelle al contrario dei giovani americani che godono di una stanza tutta per loro. Si stupiscono che gli americani abbiano bisogno di uno spazio fisso e prestabilito per svolgere il lavoro e di avere spazi materiali come muri e porte isolati per isolarsi dagli altri: gli inglesi usano barriere interiori che permettono loro di non considerare scortese una persona che stia per conto proprio in una stanza con altre. Gli inglesi considerano il telefono una violazione e un disturbo e preferiscono scrivere. Gli uomini godono del dominio sulla camera da letto al contrario degli americani che lo considerano uno spazio privilegiato della donna che vi si può rifugiare quando sia stanca o arrabbiata, chiudendo la porta e dimostrando quindi di non essere disponibile a comunicare in quel momento.

Francesi: vivono molto all'aria aperta perché le loro case sono spesso piccole e anguste, basse e molto affollate, ma all'affollamento sono abituati e lo apprezzano specie se serve a condividere il panorama dato dalla vista dei passanti dalla 'terrasse' di un caffè all'aperto. La casa è un luogo molto privato, gli amici si incontrano fuori, nei locali pubblici. L'organizzazione dello spazio urbano a 'stalla radiante' svolge una funzione di attrazione sociale ed è tipico delle città francesi e spagnole mentre quelle americane sono organizzate secondo la struttura a griglia, New York ne è un esempio lampante, che rappresenta più la fuga sociale e il desiderio di rifugiarsi nella propria casa.

Giapponesi: Gli schemi prossemici che si tramandano servono a proteggere il gruppo sociale e a proteggerlo dalle incursioni di coloro che di quella cultura non fanno parte. Un esempio particolarmente calzante è offerto dal Giappone in cui la casa è modulare, varia al variare delle ore del giorno e delle stagioni e nella quale tutte le attività si svolgono insieme e al centro delle stanze dove si raccolgono i mobili, al contrario di ciò che avviene in occidente dove il mobilio è posto lungo le pareti. In Giappone le strade non hanno un nome ma solo gli incroci che le uniscono, i discorsi dei giapponesi sono molto 'intricati' e ad un americano medio potrà sembrare che non arrivino mai al 'dunque'. Il vocabolario giapponese non contiene alcun corrispondente della parola privacy e sono abituati a vivere in situazioni di grande affollamento in molti momenti della loro giornata.

Arabi: Anche questo popolo ha delle peculiarità che secondo la prossemica europea ed americana possono sembrare a dir poco singolari. Nei luoghi pubblici vi è un enorme quantità di stimoli sensoriali, le strade sono affollate, il contatto fisico frequente, mentre gli alloggi sono molto vasti, quasi dispersivi. Il concetto dell'inviolabilità del corpo altrui non risiede nella sua fisicità o nei suoi abiti che gli americani vivono come estensione delle barriere spaziali, ma la persona è una entità che quindi non si sente minacciata dal contatto fisico con un estraneo, che anzi cercano tramite la conversazione vis-a-vis e un contatto visivo che ad un americano sembrerebbe una intollerabile intrusione.

Siamo giunti alla fine di questo affascinante percorso sulla interpretazione dei principali segnali del Corpo.

Ora spetta a te prestare maggiore attenzione a gesti, movimenti ed espressioni del viso delle persone con cui ti relazioni ogni giorno

IL LINGUAGGIO DEL CORPO E I SUOI SEGRETI

Se vuoi organizzare un Corso di Formazione personalizzato nella tua azienda contattaci cliccando qui [CONTATTACI](#)



Author: Alessandro Ferrari Autore, Imprenditore e Formatore esperto in Comunicazione, Tecniche di Vendita e Inbound Marketing.



Alessandro Ferrari

Organizza un Corso di Formazione nella tua Azienda o Richiedi una
Consulenza Personalizzata

[CONTATTACI](#)