



Il Linguaggio del Corpo

Open Management Group S.r.l.

ARGOMENTI TRATTATI

I LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE

LO SPAZIO INTORNO A NOI: LA PROSSEMICA

COME LEGGERE I GESTI DELLE ALTRE PERSONE

INTERPRETAZIONE DEL LINGUAGGIO CORPOREO

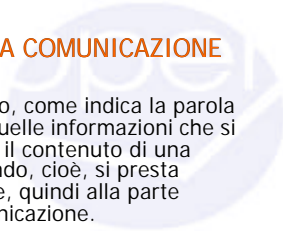
I GESTI DELLE VERITÀ E DELLE BUGIE



I LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE

✚ Il piano del contenuto, come indica la parola stessa, comprende quelle informazioni che si possono considerare il contenuto di una comunicazione: quando, cioè, si presta attenzione alle parole, quindi alla parte VERBALE della comunicazione.

✚ Il piano della relazione è invece per lo più NON VERBALE e sfrutta gesti, espressioni, mimica, atteggiamenti, intonazioni della voce, suoni, rumori ecc..



Per **linguaggio non verbale** s'intende tutto quel complesso di segnali, gesti, movimenti del capo, del viso, e altri atteggiamenti del corpo, posture, espressioni del volto, direzione dello sguardo, vicinanza e posizione nello spazio, contatto corporeo, orientazione, toni della voce e ancora altri aspetti non verbali del discorso, oltre ad abiti e ornamenti del corpo.

Charlie Chaplin e altri attori del cinema muto sono stati i pionieri della comunicazione non verbale

Sullo schermo infatti la comunicazione era interamente affidata alla loro mimica

Un attore era bravo nella misura in cui si dimostrava capace di comunicare efficacemente usando il proprio corpo.

LO SPAZIO INTORNO A NOI: LA PROSSEMICA

L'ampiezza dello spazio dipende da:

RAZZA: i giapponesi occupano un piccolo spazio, a differenza di noi occidentali.

AMBIENTE: il luogo in cui siamo cresciuti incide.

CLASSE SOCIALE: lo spazio significa potere, ricchezza, agio.

LE DISTANZE

- + La distanza intima;
- + La distanza personale;
- + La distanza sociale;
- + La distanza pubblica.

COME LEGGERE I GESTI DELLE ALTRE PERSONE ?

MACROSEGNALI

MICROSEGNALI

MACROSEGNALI

Definiamo macrosegnali tutti quei gesti, posture, movimenti, generati dalle parti del nostro corpo quali braccia, gambe, mani, piedi ... **MAGGIORMENTE CONDIZIONABILI** dal nostro cervello.

MICROSEGNALI

Definiamo microsegnali tutti quei piccoli, impercettibili, movimenti del nostro corpo, del nostro viso, dei nostri occhi... semplici ma **PRATICAMENTE IMPOSSIBILI DA CONDIZIONARE.**

I **Microsegnali** e i **Macrosegnali** si suddividono in tre categorie:

DI GRADIMENTO (generalmente legati alla zona della bocca)

DI TENSIONE (attraverso gesti come l'atto di grattarsi)

DI RIFIUTO (generalmente legati a gesti di allontanamento)

MICRO E MACROSEGNALI DI GRADIMENTO

- ✚ il linguino o microlinking
- ✚ il bacio analogico
- ✚ l'avvicinarsi le dita alle labbra
- ✚ il mordicchiamento del labbro superiore o inferiore
- ✚ l'accarezzarsi i capelli
- ✚ l'accarezzarsi il lobo dell'orecchio
- ✚ l'accarezzarsi il collo
- ✚ il portare il busto in avanti
- ✚ l'avvicinamento di un oggetto a sé
- ✚ il tirarsi su le maniche della giacca o della camicia
- ✚ il tirarsi su i pantaloni
- ✚ l'accarezzarsi le mani o altre parti del corpo
- ✚ l'accarezzare gli oggetti
- ✚ l'aggiustarsi la cravatta
- ✚ il giocare con l'anello al dito
- ✚ l'avvicinarsi alle persone

I segnali di gradimento si suddividono a loro volta in;

SEGNALI DI GRADIMENTO - APERTURA

- ✚ Levarsi giacca, cappotto o soprabito
- ✚ Disincrociare braccia e/o gambe
- ✚ Rimuovere un oggetto
- ✚ Togliersi gli occhiali

SEGNALI DI GRADIMENTO ATTENZIONE E INTERESSE

- ✚ Sollevare un piede
- ✚ Sospendere un'azione in corso
- ✚ Orientare una parte del corpo in una direzione diversa dal resto
- ✚ Appoggiare l'indice o altro vicino o sulle labbra
- ✚ Passarsi una mano fra i capelli
- ✚ Avvicinarsi all'altro
- ✚ Eco posturale o di altri comportamenti

SEGNALI DI TENSIONE

- ✚ Grattarsi braccia, gambe, torso, ecc.
- ✚ Pizzicarsi il volto
- ✚ Mordicchiarsi il labbro inferiore
- ✚ Deglutire
- ✚ Mordicchiarsi le unghie
- ✚ Schiarirsi la voce e dare un colpo di tosse
- ✚ Tormentare o tirare le dita di una mano, sfregare un piede contro l'altro
- ✚ Tirare la cravatta verso l'esterno, mettere un dito nel colletto e simili
- ✚ Tensione neuro-muscolare nella zona del naso

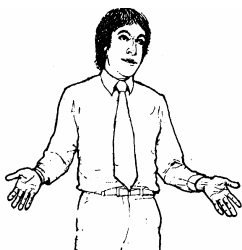
Ulteriori tipici segnali di tensione:

- ✚ arrossamenti al viso (tipico delle persone timide)
- ✚ leggera sudorazione sulla fronte o sopra il labbro superiore
- ✚ deglutizione forzata
- ✚ "raschietto" (tipico di chi deve parlare di fronte a una o più persone)
- ✚ "grattatine": se è localizzata sulla punta del naso o sulla bocca la tensione è massima
- ✚ battere il tempo con il piede
- ✚ battere le dita sul tavolo
- ✚ far roteare la penna o gli occhiali tra le dita della mano
- ✚ soffiare nervosamente il fumo della sigaretta verso il basso (viceversa se diretto verso l'alto è indice di gradimento)

SEGNALI DI RIFIUTO

FASTIDIO, STIZZA, PERPLESSITA', DISPREZZO

- ✚ Sfregarsi il naso
- ✚ Togliere qualcosa dalla zona lacrimale
- ✚ Sollevarsi o grattarsi un sopracciglio
- ✚ Evitare lo sguardo
- ✚ Sollevarsi gli occhiali
- ✚ Indietreggiare
- ✚ Togliere un peluzzo, polvere, un capello o altro di dosso
- ✚ Rimuovere briciole o polvere dal tavolo
- ✚ Spingere un oggetto verso l'interlocutore



Le braccia

Braccia aperte o rilassate: siamo aperti e disponibili al dialogo, apertura ed onestà.





Posizione molto comune è con le braccia conserte e i pollici diretti verso l'alto.

Si tratta di un doppio segnale consistente in un atteggiamento difensivo o negativo (braccia conserte) e in uno di superiorità/sicurezza (esposizione dei pollici)

CLASSICA POSIZIONE A BRACCIA CONSERTE



Indica atteggiamento negativo o difensivo.

Di solito, la si assume quando siamo tra estranei o comunque in una situazione di insicurezza.



Tipica posizione assunta dalla persona che si trova tra gente che non conosce.



E' interessante notare la differenza tra la posizione difensiva e quella assunta quando si ha freddo.

Quando una persona ha freddo incrocia le braccia in una specie di abbraccio e le gambe incrociate sono distese, rigide e strette una contro l'altra; a differenza della posizione più rilassata delle gambe nella posizione difensiva.



Di tanto in tanto lo sostituiamo con una versione meno evidente e cioè creiamo una barriera con braccia parzialmente incrociate.

Le mani

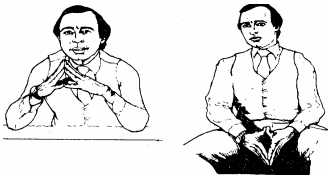
Sfregarsi le mani

- ✚ E' un gesto con cui le persone esprimono, in modo non verbale, un'aspettativa positiva.
- ✚ Quando la persona di fronte a noi si sfrega le mani velocemente ci sta segnalando un risultato positivo a nostro vantaggio.
- ✚ Mentre se sfrega le mani molto lentamente il risultato positivo è a suo vantaggio.

MANI CONGIUNTE A GUGLIA

Il gesto a guglia indica sicurezza di sé, la persona si sente superiore.

La guglia verso l'alto è assunta da persone che stanno parlando mentre la guglia verso il basso è tipica di persone che stanno ascoltando.



STRETTA DI MANO A QUANTO

Colui che vi ricorre cerca di dare all'altro l'impressione di essere onesto e meritevole di fiducia; tuttavia, se viene utilizzata con qualcuno che si è appena conosciuto ha l'effetto opposto.

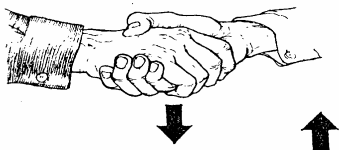
Quindi, la stretta di mano a quanto dovrebbe essere utilizzata soltanto con le persone che si conoscono bene.



STRETTE DI MANO DOMINANTI

Il predominio viene trasmesso girando la mano in modo che la propria palma sia rivolta verso il basso durante la stretta.

La palma non deve necessariamente essere rivolta verso il pavimento, ma guardare verso il basso rispetto a quella dell'altro: in questo modo si comunica il desiderio di assumere il controllo.



STRETTE DI MANO SOTTOMESSE

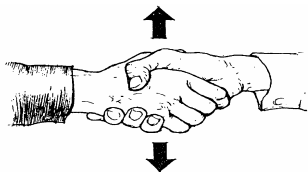
Alla stretta di mano dominante si contrappone quella con la palma rivolta verso l'alto.

Si tratta di un gesto estremamente efficace quando si desidera offrire all'altro il controllo o la padronanza della situazione.



La **stretta verticale** è quella che sviluppa tra due persone stima reciproca

"dare la mano da vero uomo".



MANI AL VISO



Se la persona che sta parlando compie il gesto di coprirsi la bocca significa che sta dicendo una bugia.

Se invece si copre la bocca quando state parlando voi, significa che ha l'impressione che voi state mentendo.

VALUTAZIONE INTERESSATA



La mano è chiusa, spesso con l'indice puntato verso l'alto, appoggiata sulla guancia.

VALUTAZIONE CRITICA



Quando l'indice è puntato verticalmente sulla guancia e il pollice sostiene il mento significa che la persona che ascolta è attraversata da pensieri critici o negativi.

LA NOIA



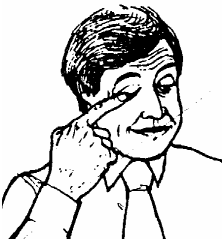
Quando chi ascolta comincia ad utilizzare la mano completamente aperta per sostenere la testa significa che la noia ha avuto la meglio e che la mano di sostegno non è altro che un tentativo di mantenere eretta la testa e non addormentarsi.

Gesto di valutazione e decisione



La figura mostra il gesto di valutazione spostato sul mento con la mano che talvolta lo accarezza.

La persona sta valutando una proposta e, al tempo stesso, sta prendendo una decisione.



Toccarsi gli occhi : tipicamente femminile, toccarsi l'occhio per distorcere lo sguardo.

LE GAMBE



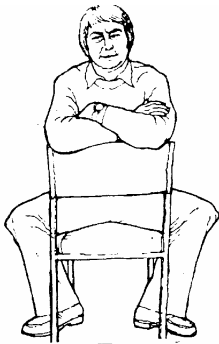
Nel corso di una discussione o di un dibattito la persona con un atteggiamento aggressivo e di attacco assume la posizione a gambe incrociate

"A FORMA DI 4".



Può anche essere utilizzato come segnale territoriale per rivendicare un diritto su una particolare zona.

L'uomo nella figura, inoltre, ha accavallato le gambe a forma di 4 per dimostrare che non soltanto si sente superiore, ma è anche pronto allo scontro.



Coloro che si mettono a cavalcioni di una sedia sono generalmente individui desiderosi di dominare che cercano di assumere il controllo sugli altri, ogni volta che la conversazione comincia ad annoiarli.

Lo schienale della sedia costituisce un'ottima posizione contro eventuali "attacchi" da parte di altri membri del gruppo.



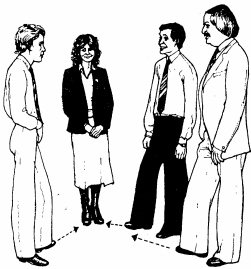
Quando la posizione a gambe accavallate si accompagna a braccia conserte significa che la persona si è estraniata dalla conversazione e la persona si sente minacciata.



Nella posizione con il ginocchio puntato una gamba è piegata sotto l'altra e punta la persona ritenuta interessante.

Si tratta di una posizione molto rilassata che toglie qualsiasi formalità da ogni conversazione e dà l'opportunità di esporre fugacemente le cosce.

I PIEDI



Come si può notare, tutti e tre gli uomini hanno un piede puntato verso la donna.

Essa sta con i piedi uniti in una posizione neutrale.

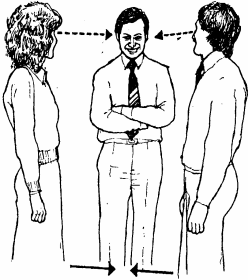
Potrebbe decidere di puntare un piede verso l'uomo che le piace e le interessa di più.

INCLUSIONE E ESCLUSIONE

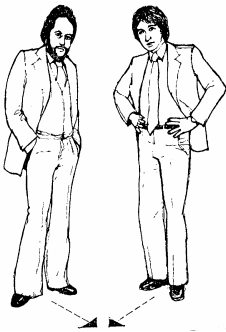


Entrambe le posizioni a triangolo, aperto e chiuso, vengono impiegate per includere un terzo nella conversazione o escluderlo.

La figura mostra la formazione a triangolo assunta da due persone che accettano l'inclusione di una terza.



Se la terza persona non viene accettata, le altre due mantengono la formazione chiusa e girano soltanto la testa verso di lei per prendere atto della sua presenza, ma la direzione dei loro busti indica che non è gradita.



La figura mostra due uomini i cui corpi sono orientati in maniera tale da formare un triangolo con un terzo punto immaginario. I due uomini ostentano uno stesso grado di importanza compiendo gesti e assumendo posizioni simili e l'angolo formato dai loro busti indica che la conversazione in atto è probabilmente impersonale.

in alto a sinistra



immagini ricordate

in alto a destra



immagini costruite

Gli occhi

a destra a livello

a sinistra a livello

Gli occhi

esperienze
auditive
ricordate

esperienze
auditive
costruite

Gli occhi

in basso a destra

in basso a sinistra

dialogo interno, si
parla a se stessi

coscienza delle
sensazioni corporee,
accesso cinestesico

Se sceglie la fronte
segnala che non è
intimidito dal fatto
che gli avete
ricordato la sua
dimenticanza; sono
persone più aperte e
alla mano.



Mentre coloro che si sfregano abitualmente la nuca hanno la tendenza a essere negativi o critici e vi comunicano in modo non verbale che vi considerano un vero e proprio scocciatore per avergli fatto notare il suo errore.

CONGRUENZA/INCONGRUENZA

OGNI SEGNALE SI RIFERISCE SEMPRE ALLA SITUAZIONE IN CUI SI TROVA LA PERSONA IN QUESTIONE IN QUEL DATO MOMENTO.

I GESTI DEL CORTEGGIAMENTO

I GESTI DELLE VERITÀ E DELLE BUGIE

ORA CHE POSSEDETE ALCUNI STRUMENTI IN PIU', USCITE AL MATTINO E IN AUTOBUS, PER STRADA, IN ASCENSORE, IN UFFICIO, OSSERVATEVI MENTRE VI RELAZIONATE CON GLI ALTRI, E OSSERVATE GLI ALTRI, PER CAPIRLI SEMPRE MEGLIO, E...PER CAPIRE SEMPRE MEGLIO VOI STESSI!

QUESTO CORSO PUO' AVERVI OFFERTO UNO SPUNTO PER CONTINUARE QUESTA RICERCA, PER PRIMA COSA ALLA SCOPERTA DI VOI STESSI E POI DELLA MERAVIGLIOSA E VASTA UMANITA' CHE VI CORCONDA!

VOI SIETE IL VOSTRO CORPO!
