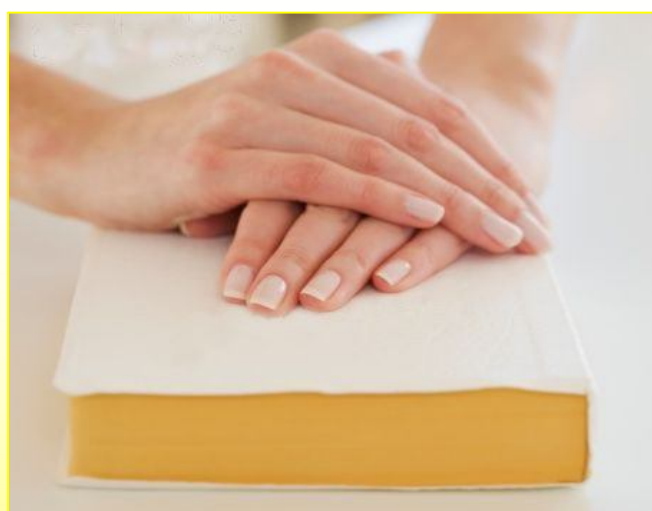


Imparare a leggere il linguaggio del corpo

Giuseppe Falco



LIBRO DIGITALE Parte I

<http://www.comunicazionepositiva.it>

Giuseppe Falco

Imparare a leggere il linguaggio del corpo

Parte I

<http://www.ComunicazionePositiva.it>

© Copyright 2007 Giuseppe Falco
Tutti i diritti riservati

- LEZIONE 1 -

Introduzione al linguaggio del corpo

Benvenuto/a alla prima lezione del nostro libro digitale **“Imparare a leggere il linguaggio del corpo”**.

L'obiettivo di questa lezione è introdurre il concetto di linguaggio del corpo e la sua importanza per la buona riuscita delle relazioni interpersonali.

Nelle prossime lezioni vedremo invece come interpretare il significato degli sguardi, delle espressioni facciali, la gestualità relativa ai capelli, alla testa, orecchie e naso.

Non mi piacciono lunghe introduzioni teoriche, quindi... cominciamo!

Il **linguaggio del corpo** costituisce più di un'interessante conversazione da tavola. E' la forma più potente di comunicazione tra gli uomini. Saper decifrare il linguaggio del corpo permette per così dire di **“leggere” la mente degli altri**.

Ad esempio potete usare il linguaggio del corpo per scoprire quando qualcuno/a è attratto/a da voi o creare un interesse sessuale e romantico in qualcuno/a che desiderate. Potete utilizzare il linguaggio del corpo per rendervi conto se gli altri stanno mentendo o dicendo la verità, per comunicare un senso di sicurezza e ispirare rispetto in ogni situazione? Potete inoltre servirvi del linguaggio del corpo per mettere le persone a loro agio, farvi degli amici rapidamente, persuadere, influenzare o vendere di più. Conoscere il linguaggio del corpo insegna anche ad interagire con persone di altre culture ed altre parti del mondo

Molta gente non si rende conto del fatto che la sua comunicazione con gli altri è fortemente compromessa da tutta una serie di **messaggi non verbali negativi** che invia agli altri inconsapevolmente. Ma se conoscete esattamente quali posture, gesti, e movimenti creano negli altri fiducia e rispetto e vi permettono di influenzarli, potete evitare questo auto-sabotaggio, e trasmettere invece dei messaggi non verbali più positivi.

Tutti noi usiamo il linguaggio del corpo, spesso inconsciamente. Lo percepiamo negli altri e vi reagiamo – ma spesso non consideriamo

quanto ci possa servire a raggiungere i nostri obiettivi, in campo personale, affettivo e professionale.

Il 70% dell'impressione che suscitiamo sugli altri viene dal nostro linguaggio del corpo!

Quindi, quasi i tre quarti della prima impressione che gli altri si fanno di noi deriva in pratica dal nostro linguaggio del corpo. Lo sapevate che nel primo minuto di interazione con un'altra persona il vostro corpo può emettere fino a 10.000 messaggi?

Con la pratica e l'auto-osservazione del vostro stesso linguaggio del corpo, potrete inviare segnali non verbali come lo sguardo, la postura, il livello di energia e la vostra attitudine, per fare un'impressione positiva sugli altri soprattutto nel primo, cruciale, minuto di conversazione con loro, ma poi anche nei successivi incontri.

Il linguaggio del corpo comunica molto di più (e meglio) delle parole che usiamo. Il minimo gesto, per esempio come stiamo in piedi o entriamo in una stanza, può rivelare moltissimo sul nostro livello di sicurezza in noi stessi, autostima e credibilità. Conoscere i segreti del linguaggio del corpo ci fornisce quelle competenze di coloro che, attraverso i secoli, lo hanno usato a loro vantaggio.

Alcuni dei segnali del corpo più efficaci per conquistare attenzione, rispetto e fiducia sono:

- Contatto visivo adeguato.
- Corretta posizione del corpo.
- Sorridere ed annuire.
- Una postura adeguata.
- Il *rispecchiamento* – questa è una tecnica indispensabile che consiste in pratica nell'imitare i movimenti degli altri, permettendovi di sintonizzarvi sulla loro stessa "lunghezza d'onda", senza che se ne rendano conto.
- Il modo di muovervi – e non muovervi – quando entrate in una stanza piena di gente, per produrre su di loro il massimo impatto.
- Un efficace battito delle palpebre.

L'intento di questo mini-corso è quello di fornirvi degli strumenti che vi permettano di "leggere" il linguaggio del corpo, per poter capire meglio gli altri (e anche voi stessi).

CONCLUSIONE

Bene, eccoci giunti al termine della nostra prima lezione **“Introduzione al linguaggio del corpo”**.

Nelle prossime lezioni imparerai ad interpretare una serie di messaggi non verbali relativi a:

LEZIONE 2: Occhi.

LEZIONE 3: Espressioni facciali.

LEZIONE 4: Capelli.

LEZIONE 5: Testa, orecchie e naso.

FEEDBACK: La tua opinione è fondamentale! Comunicaci i tuoi commenti su questo corso scrivendo a info@comunicazionepositiva.it

Giuseppe Falco

<http://www.ComunicazionePositiva.it>

P.S. Se questa lezione ti è piaciuta, raccomanda il corso ai tuoi parenti, amici e colleghi, invitandoli ad iscriversi alla nostra newsletter **“Comunicazione Positiva”**.

- LEZIONE 2 -

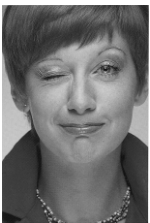
Gli occhi

Benvenuto/a alla seconda lezione del nostro libro digitale **“Imparare a leggere il linguaggio del corpo”**.

L'obiettivo di questa lezione è di presentare il significato di alcuni dei più comuni segnali non verbali relativi agli occhi.

Nelle prossime lezioni vedremo invece come interpretare il significato delle espressioni facciali, la gestualità relativa ai capelli, alla testa, orecchie e naso.

Non mi piacciono lunghe introduzioni teoriche, quindi... cominciamo!



Gli **occhi** sono stati definiti “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. In questo capitolo prenderemo in considerazione l’impatto generale che hanno gli occhi sulla comunicazione faccia a faccia.

Lo sguardo

Esaminiamo innanzitutto l’intensità dello sguardo in relazione al linguaggio del corpo.

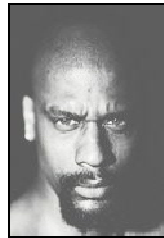
- **Lo sguardo di traverso:** questo gesto è uno dei primi segnali di interesse romantico. Siccome è sottile e allusivo, permette ad un individuo di “flirtare” in modo velato.



Lo sguardo di traverso

- **Lo sguardo prolungato:** un gesto più palese di quello su 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 nella conversazione.

- **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.



Lo sguardo da duro

- **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, di modo che è meno probabile che vengano colte in fragrante!

- **Lo sguardo sfuggente.** Questo segnale indica che la nostra controparte si sta dimostrando ingannevole. E' possibile o 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. Tuttavia, distogliere lo sguardo in risposta ad uno sguardo prolungato non segnala

inganno, ma è un tentativo di ridurre un'intimità sentita come minacciosa.

- **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 dallo sollevamento delle sopracciglia.

CONCLUSIONE

Bene, eccoci giunti al termine della nostra seconda lezione **“Gli occhi”**.

Nelle prossime lezioni imparerai ad interpretare una serie di messaggi non verbali relativi a:

LEZIONE 3: Espressioni facciali.

LEZIONE 4: Capelli.

LEZIONE 5: Testa, orecchie e naso.

FEEDBACK: La tua opinione è fondamentale! Comunicaci i tuoi commenti su questo corso scrivendo a info@comunicazionepositiva.it

Giuseppe Falco

<http://www.ComunicazionePositiva.it>

P.S. Se questa lezione ti è piaciuta, raccomanda il corso ai tuoi parenti, amici e colleghi, invitandoli ad iscriversi alla nostra newsletter **“Comunicazione Positiva”**.

- LEZIONE 3 -

Le espressioni facciali

Benvenuto/a alla terza lezione del nostro libro digitale **“Imparare a leggere il linguaggio del corpo”**.

L'obiettivo di questa lezione è di presentare l'interpretazione di alcune delle espressioni facciali più comuni.

Nelle prossime lezioni vedremo invece come interpretare il significato della gestualità relativa ai capelli, alla testa, orecchie e naso.

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 tanto che sorridiamo nelle diverse situazioni di vita quotidiana. Oggi il sorriso è una delle molte maschere che indossiamo per nascondere le nostre vere emozioni e pensieri.

Se il sorriso NON è un indicatore accurato di come gli altri si sentono veramente, le reazioni della gente ad un sorriso sono ragionevolmente prevedibili.

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

In questo capitolo esaminiamo innanzitutto i diversi tipi di sorriso, ed in seguito ci soffermiamo sul significato di altre espressioni facciali.

- **Il sorriso forzato.** Come si fa ad individuare un sorriso finto? Il sorriso rientra talmente 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. Se il viso e gli occhi non sono parte del sorriso, ci sono delle buone probabilità che esso sia forzato.



Il sorriso forzato

- **Il sorriso a labbra strette.** Rappresenta una variazione del sorriso forzato ed è un gesto di cortesia. E' un tipo di sorriso utilizzato da chi non si sente veramente di sorridere, ma lo fa per apparire cortese.



Il sorriso a labbra strette

- **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 che vi interessa, sorridetegli in modo aperto ed invitante.



Il sorriso aperto

- **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. E' un modo che ha l'altro di prendere le distanze da una situazione incresciosa. Se, tuttavia, l'altro si copre il viso (o la bocca) mentre è lui/lei a parlare, può invece indicare che ci sta mentendo.



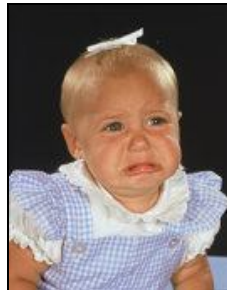
Coprirsi il viso

- **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.



Le labbra arricciate

- **Labbra contratte.** In combinazione con le sopracciglia corrugate, le labbra contratte sono una buona indicazione che il soggetto vive una situazione di stress o di preoccupazione. Le labbra contratte indicano tensione e/o disapprovazione della situazione vissuta dalla persona.



Labbra contratte

CONCLUSIONE

Bene, eccoci giunti al termine della nostra terza lezione **“Espressioni facciali”**.

Nelle prossime lezioni imparerai ad interpretare una serie di messaggi non verbali relativi a:

LEZIONE 4: Capelli.

LEZIONE 5: Testa, orecchie e naso.

FEEDBACK: La tua opinione è fondamentale! Comunicaci i tuoi commenti su questo corso scrivendo a info@comunicazionepositiva.it

Giuseppe Falco

<http://www.ComunicazionePositiva.it>

P.S. Se questa lezione ti è piaciuta, raccomanda il corso ai tuoi parenti, amici e colleghi, invitandoli ad iscriversi alla nostra newsletter **“Comunicazione Positiva”**.

- LEZIONE 4 -

I capelli

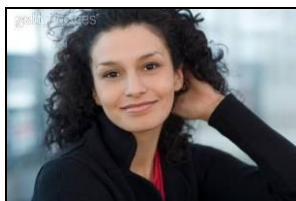
Benvenuto/a alla quarta lezione del nostro libro digitale **“Imparare a leggere il linguaggio del corpo”**.

L'obiettivo di questa lezione è di presentare l'interpretazione di alcuni dei segnali non verbali più comuni relativi ai capelli.

Nelle prossime lezioni vedremo invece come interpretare il significato della gestualità relativa alla testa, alle orecchie e al naso.

Cominciamo!

- **Attorcigliare i capelli.** E' normalmente un segno di nervosismo.
- **Toccarsi i capelli con due mani.** Toccarsi i capelli in generale è generalmente un gesto di seduzione. Se ad esempio un uomo sta parlando con una donna e lei si tocca continuamente i capelli con due mani vuol dire che si sente un po' insicura del suo aspetto fisico.
- **Toccarsi i capelli con una mano.** Quando una donna si tocca i capelli con una sola mano, generalmente accarezzandoseli, sta mandando dei segnali di interesse romantico o sessuale. Sta in realtà utilizzando la sua femminilità a suo vantaggio.



Toccarsi i capelli con un mano

CONCLUSIONE

Bene, eccoci giunti al termine della nostra quarta lezione **“I capelli”**.

Nella prossima ed ultima lezione imparerai ad interpretare una serie di messaggi non verbali relativi a:

LEZIONE 5: Testa, orecchie e naso.

FEEDBACK: La tua opinione è fondamentale! Comunicaci i tuoi commenti su questo corso scrivendo a info@comunicazionepositiva.it

Giuseppe Falco

<http://www.ComunicazionePositiva.it>

P.S. Se questa lezione ti è piaciuta, raccomanda il corso ai tuoi parenti, amici e colleghi, invitandoli ad iscriversi alla nostra newsletter **“Comunicazione Positiva”**.

- LEZIONE 5 -

Testa, orecchie e naso

Benvenuto/a alla quinta ed ultima lezione del nostro libro digitale **“Imparare a leggere il linguaggio del corpo”**.

L'obiettivo di questa lezione è di presentare l'interpretazione di alcuni dei segnali non verbali più comuni relativi a testa, orecchie e naso.

Cominciamo!

La posizione della **testa** gioca un ruolo importante nel linguaggio del corpo. Esaminiamo ora in dettaglio alcuni dei significati associabili ai movimenti della testa.

- **La testa inclinata.** Mentre la testa dritta (un po' come la postura dritta) 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.



Testa inclinata

- **Annuire.** E' 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 spesso durante una

conversazione con il nostro interlocutore contribuisce senz'altro a metterlo a suo agio.

- **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. Per esempio, in certe regioni dell'India, scuotere la testa significa in realtà "sì". In genere, tuttavia, scuotere la testa di lato in lato segnala disaccordo o mancanza di interesse da parte del nostro interlocutore. Non scuotete quindi la testa se avete intenzione di mettere gli altri a loro agio.
- **Grattarsi le orecchie.** Questo gesto non indica che l'altro ci sta mentendo, come nel caso in cui si strofina il naso. Piuttosto, indica che la persona che lo esegue manca di fiducia o certezza nella situazione in cui si trova ad essere coinvolta.



Grattarsi le orecchie

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

- **Toccarsi il naso.** Il fatto che qualcuno si tocchi il naso durante una conversazione può essere un segnale che ci sta probabilmente nascondendo qualcosa.
- **Dilatare le narici.** Se un soggetto dilata le sue narici come un cavallo agitato, è probabilmente arrabbiato, esasperato o disturbato da qualcosa.
- **Arricciare il naso.** Indica che il soggetto è disgustato da una certa 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.



Arricciare il naso

CONCLUSIONE

Bene, eccoci giunti al termine della nostra quinta lezione **“Testa, orecchie e naso”**.

Spero che tua abbia trovato questo corso davvero interessante ed utile.

Ricorda: la tua opinione è fondamentale! Comunicaci i tuoi commenti su questo corso scrivendo a info@comunicazionepositiva.it

Giuseppe Falco

<http://www.ComunicazionePositiva.it>

P.S. Se questa lezione ti è piaciuta, raccomanda il corso ai tuoi parenti, amici e colleghi, invitandoli ad iscriversi alla nostra newsletter **“Comunicazione Positiva”**.

