

Il linguaggio del corpo



Il cinema di inizio secolo, di cui Charlie Chaplin fu uno dei più illustri attori, era muto?

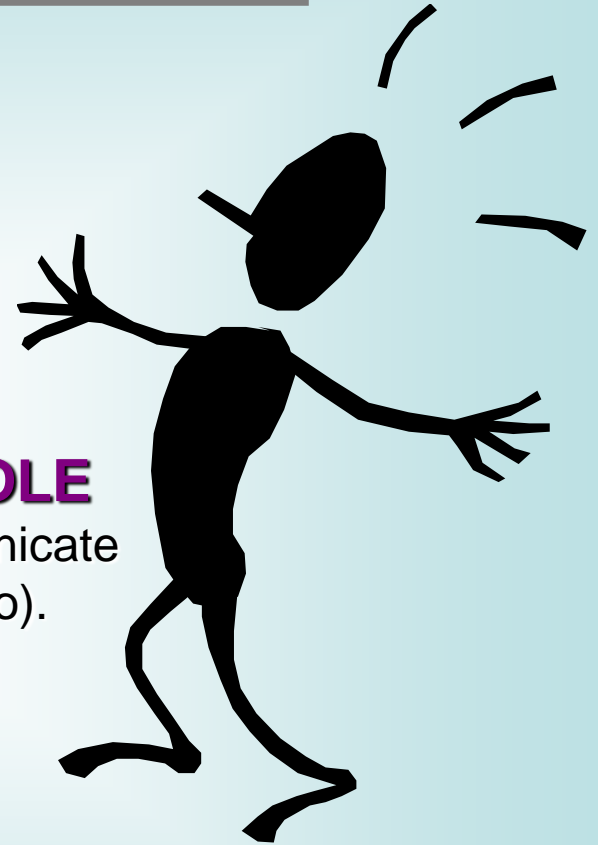


MODALITÀ DI UTILIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

SOSTITUZIONE

L'AZIONE SI SOSTITUISCE ALLE PAROLE

(Es.: le asserzioni e le negazioni sono spesso comunicate nella nostra cultura attraverso movimenti del capo).



MODALITÀ DI UTILIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE



ACCENTUAZIONE

**L'AZIONE SOTTOLINEA DETERMINATE
PARTI DEL DISCORSO**

(Es.: il sorriso viene spesso utilizzato per sottolineare discorsi “amichevoli”).

MODALITÀ DI UTILIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

RIPETIZIONE



**L'AZIONE REPLICA
QUANTO COMUNICATO VERBALMENTE**

(Es.: il dito che indica la direzione mentre spiegate la strada ad un passante).

MODALITÀ DI UTILIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

CONTRADDIZIONE

L'AZIONE CONTRADDICE LE PAROLE

(Es. l'affermazione "Non sono affatto nervoso" può essere contraddetta da mani tremanti).

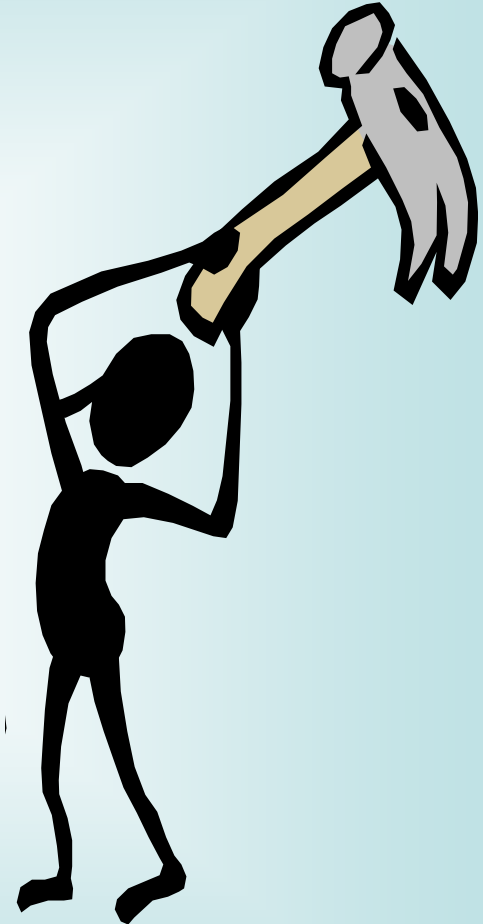


MODALITÀ DI UTILIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

COMPLEMENTAZIONE

L'AZIONE MODIFICA O INTEGRA IL MESSAGGIO VERBALE

(Es.: la frase “Non voglio più vederti” può assumere un significato drammatico o scherzoso a seconda del tono con cui è pronunciato).



COMUNICAZIONE NON VERBALE:

**il corpo dice più
di mille parole**

il corpo non mente

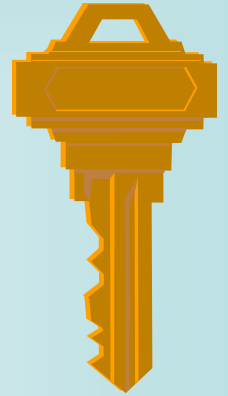
Il linguaggio del corpo

**GENERALMENTE
SONO PIÙ VERI
I GESTI ESEGUITI
DALLE PARTI
DEL CORPO
PIÙ LONTANE DALLA
NOSTRA TESTA**





LE CHIAVI DI LETTURA



CONTESTO DELLA SITUAZIONE

SEGNALI AUTOMATICI DELLA PELLE

GESTUALITA' DEI PIEDI E DELLE GAMBE

POSIZIONE DI SCHIENA TRONCO E SPALLE

GESTI DELLE BRACCIA E DELLE MANI

ESPRESSIONE E MIMICA DEL VISO

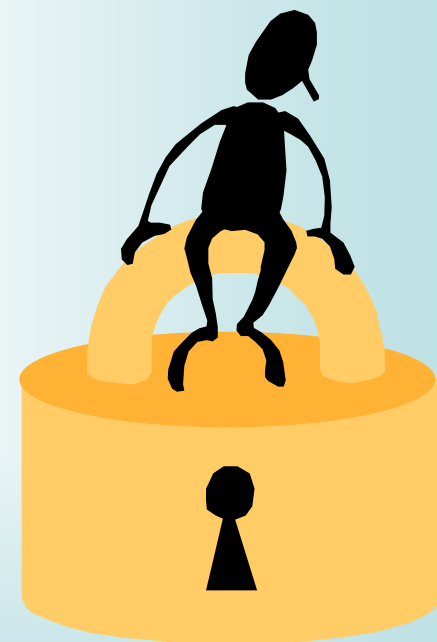
TONO DELLA VOCE

CONTENUTO VERBALE

CHIAVI DI LETTURA DEL CORPO



- . LA POSIZIONE ERETTA, IL BUSTO, L'ANGOLAZIONE
- . IL VOLTO CHE CAMBIA COLORE
- . IL TONO MUSCOLARE
- . GLI OCCHI
- . IL RITMO RESPIRATORIO
- . L'AMPIEZZA DEI MOVIMENTI DELLE BRACCIA:
CONSERTE - DISTESE LUNGO IL CORPO -
UNITE DIETRO - UNA PIEGATA E L'ALTRA
DISTESA
- . LA POSIZIONE SEDUTA - I MOVIMENTI DELLE
GAMBE
- . I MOVIMENTI DELLE MANI, DELLE DITA
- . GLI AUTOCONTATTI
- . LO SGUARDO
- . L'INCLINAZIONE DEL CAPO - TESTA ERETTA -
SPOSTATA DI LATO - CHINA DAVANTI
- . IL SORRISO



L'ANALISI del linguaggio del corpo presuppone

**SPIRITO DI
OSSERVAZIONE**



**ASCOLTO
ATTIVO**



INTUITO



INTERPRETAZIONE DEL LINGUAGGIO NON VERBALE

REGOLA 1: BISOGNA OSSERVARE L'INSIEME



INTERPRETAZIONE DEL LINGUAGGIO NON VERBALE

REGOLA 2 : GUARDARE OLTRE L'APPARENZA



Cosa ci sta dietro la maschera ?

È vero il messaggio esplicito o quello nascosto ?

Quale conviene recepire ?

INTERPRETAZIONE DEL LINGUAGGIO NON VERBALE

REGOLA 3: LA CNV VA LETTA NELLA SUA DINAMICA

I CAMBIAMENTI, LE ALTERAZIONI, DICONO DI PIU' DEI SEGNALI SINGOLI



INTERPRETAZIONE DEL LINGUAGGIO NON VERBALE

REGOLA 4 : LA CNV VA LETTA NEL SUO CONTESTO

LA SITUAZIONE, IL MOMENTO, I RAPPORTI, DANNO SENSI DIVERSI AGLI STESSI SEGNALI

Segnale di chiusura



Freddo!



Il rischio maggiore della comunicazione è rappresentato dalla non corretta interpretazione del messaggio ricevuto



I MESSAGGI DEL NOSTRO CORPO

VOLONTARI

**Indicare,
salutare,
sbattere la porta,
strizzare l'occhio, ecc...**



INVOLONTARI

**Arrossire, impallidire,
il ritmo della respirazione,
i movimenti oculari,
gli autocontatti, ecc...**



SEGNALI INNATI O ISTINTIVI

LA REAZIONE ALL'AMARO

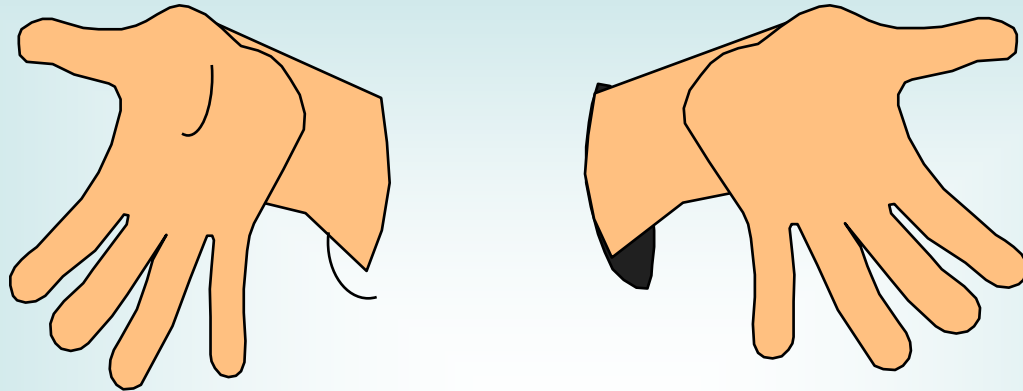
GESTO DI VOLTARSI PER RIBREZZO

**L'INDECISIONE SI ACCOMPAGNA SPESSO
A MOVIMENTI DELLA MANO VERSO IL NASO**

**UOMINI E DONNE MENTRE RIFLETTONO SU UNA
SITUAZIONE IN CUI NON HANNO PRESO UNA
DECISIONE, SPESSO APPOGGIANO L'INDICE SU UN
LATO DEL NASO**

**LA MAGGIOR PARTE DEGLI UOMINI INFILA NELLA
GIACCA PRIMA IL BRACCIO DESTRO, LE DONNE IL
SINISTRO**

IL GESTO E' CARATTERIZZATO DA



VELOCITA'

RITMO

AMPIEZZA

DIREZIONE

GESTI **e SIGNIFICATO PSICOLOGICO**

LENTI	Carattere flemmatico
RAPIDI	Carattere vivace
FREQUENTI	Carattere dimostrativo (con le due mani:sentimenti calorosi)
RARI O ASSENTI	Carattere riservato, prudente, moderato o molto sicuro di sé
RIPETITIVI, SISTEMATICI	Carattere ossessivo
INATTESI, SORPRENDENTI	Animo originale..... Esaltazione, infatuazione
MISURATI	Ponderazione, equilibrio di giudizio

GESTI **e SIGNIFICATO PSICOLOGICO**

FRAMMENTATI	Timidezza, minuziosità, ristrettezza di vedute
ORDINATI	Chiarezza di idee, oggettività
DISORDINATI	Confusione mentale, soggettività
ARMONIOSI	Affettività dominante, dolcezza, socievolezza
BRUSCHI	Rigidità di carattere, autoritarismo
SOTTILI, SFUMATI	Delicatezza d'animo, senso estetico

ARMONIZZAZIONE

I SEGNI DI RICONOSCIMENTO

STIMOLI PSICOLOGICI

**SGUARDI ELOGIATIVI, AMMICCAMENTO, LODI,
PASSARE LA PAROLA**

STIMOLI FISICI

**BACI, PACCHE AFFETTUOSE SULLE SPALLE,
STRETTE DI MANO, CEDERE IL PASSO,
AIUTARE A PASSARE IL CAPPOTTO, ALZARSI
NEL MOMENTO IN CUI SI ALZA L'ALTRO,
ACCOMPAGNARE UNA PERSONA ALLA PORTA**

BRACCIA E MANI

**PIÙ UN INDIVIDUO SI SENTE A SUO AGIO
E PADRONE DELLA SITUAZIONE
PIÙ SI PUÒ PERMETTERE
DI ALLONTANARE LE BRACCIA DAL CORPO**

**Le braccia
come barriere**



INTRECCIAE

SOVRAPPOSTE

**I grandi movimenti
eseguiti**



CON CALMA

RAPIDAMENTE

IL LINGUAGGIO DEL TATTO

- **Toccare gli altri:** desiderio di essere accettati.
Una carezza o un tocco della mano riescono ad esprimere molto più di tante parole.
- **Toccare se stessi:** bisogno di tenerezza e rassicurazione
- **Toccare gli oggetti:** bisogno di essere compresi, di essere accettati, che si è soli e si desidera compagnia.

Se tocchiamo una collana che abbiamo al collo, ci stiamo gratificando per qualcosa di piacevole che riteniamo di aver fatto.



La parte superiore del corpo : LE MANI

Mani a Cuneo

Persona sicura di se, che si sente superiore
Se cuneo in avanti aggressiva verso gli altri
In alto quando si parla – In basso quando si ascolta



Mani intrecciate

- Segno di chiusura
- Più le mani sono intrecciate verso la parte superiore del corpo più la tensione è forte.

Nasconde forte nervosismo e tensione



Senso di impotenza e di mesta rassegnazione



Persona che cerca, anche visivamente, di difendersi.



Nascondere le mani

Scarsa fiducia in sé stessi



Pugno

- Grande rabbia o ostilità
- Probabilmente si sente profondamente offeso
 - Pronto ad uno scontro verbale



Sfregarsi le mani

movimento veloce ed alto:

- Soddifazione o gioia
- Si pensa ad alcuni benefici che verranno in futuro



Sfregarsi le mani

lento e basso: ti sto raggirando



Mani rigide e composte

Equivale a dire:

”Non muoverò un dito, ma la sto ascoltando
(fingendo di essere disponibile)



Tamburellare le dita

- Rivela impazienza
- Non vede l'ora che il discorso venga chiuso.



Mani a Pistola

Persona molto sicura di sé e che pensa di essere superiore, ma in questo caso avverte disagio perché non riesce ad esprimere ciò che pensa.



Mostrare il polso

Gesto tipicamente femminile.

Segno di arrendevolezza e disponibilità.



Su le due mani

Equivale a dire:

“Non ne voglio sapere nienteMi è impossibile prendere in mano la situazione, ...”



Su una mano

Equivale a dire:

“Stop, non ti lascio andare oltre; non passare questo confine”.



Alzare le spalle

Equivale a dire:

"tanto non cambierebbe nulla ... che vuoi farci ... è così"!



Afferrare le mani

Si sente rilassato e sicuro, è cosciente della sua autorità



Afferrare un polso

Frustrazione.

Più la mano afferra in alto il braccio dietro la schiena, più la persona è arrabbiata.



Colpire con l'indice (attacco verbale)



**Un dito puntato con una mano chiusa a pugno
è un tentativo di stabilire il dominio**



Pollice e indice pressati

Precisione e importanza dell'argomento



Puntare il dito in alto

Viene interpretato come un segnale di fiducia



Le espressioni del volto comunicano



LE ESPRESSIONI DEL VOLTO COMUNICANO

⊙ **IL CARATTERE E LA PERSONALITÀ**

⊙ **LE EMOZIONI**

⊙ **I SEGNALI INTERATTIVI E DI FEEDBACK**

LO SGUARDO

DIFFERENZA TRA SGUARDO E CONTATTO VISIVO:

Non solo ti vedo ma sono consapevole che anche tu mi stai guardando.

LE PUPILLE

Nelle stesse condizioni di luce
SI DILATANO o
SI CONTRAGGONO
a seconda
dell'atteggiamento
positivo o negativo della
persona.

segnali non verbali di chi ascolta

Accettazione

Rifiuto

Faccia	È rivolta verso chi parla; cambia espressione a secondo di quanto detto	Conserva atteggiamenti rigidi e freddi
Occhi	Mantengono contatto morbido con chi parla; vivaci e attenti esprimono dolcezza e benevolenza	Evitano il contatto con chi parla; si fissano intensamente su un oggetto o girano lentamente intorno
Bocca	È distesa e leggermente aperta	Quasi sempre chiusa e con le labbra tese

segnali non verbali di chi ascolta

Accettazione

Rifiuto

Voce

**Brevi e ritmiche
vocalizzazioni per
esprimere interesse**

Risatine, sbuffi

Mani

**Aperte e tese per
l'accoglienza**

**Mani incrociate, braccia
conserte o abbandonate**

**Corpo
intero**

**Leggermente
proteso verso chi
ascolta, postura
rilassata**

**Chiuso in se stesso,
oppure immobile e
abbandonato**

corpo in generale

avvicinarsi

Interesse, attrazione
oppure
Minaccia, sfida

**cambiare
continuamente
posizione**

Ansia, irrequietezza

curare l'aspetto altrui

**confidenza, intimità,
senso materno**

corpo in generale

Indietreggiare	repulsione
irrigidirsi	rifiuto
orientare una parte del corpo in direzione diversa dal resto	attenzione, interesse, attrazione
riprodurre l'atteggiamento dell'interlocutore	accordo, gradimento, disponibilità, sintonia, attrazione, intesa

corpo in generale

scoprirsi

**corteggiamento,
seduzione**

scostarsi

fastidio

**sospendere
un'azione**

attenzione, interesse

toccare

**conforto, protezione,
possesso, richiesta di
attenzione, attrazione**

**toccarsi nello stesso
punto in cui si è
stati toccati**

**attrazione,
gradimento,
corteggiamento**

corpo in generale

accarezzarsi

**corteggiamento,
eccitazione**

mostrare, esibire

**corteggiamento,
disponibilità sessuale,
seduzione**

pizzicarsi

**tensione, imbarazzo,
menzogna,
disinteresse,
scetticismo, rifiuto**

toccarsi

dominanza

SEGNALI DI GRADIMENTO



Sono dei feedback che ci dicono che

stiamo andando bene.

L'interlocutore è d'accordo con noi,
o è interessato comunque a quel che
diciamo.

SEGNALI DI GRADIMENTO



Si suddividono a loro volta in:

- **Piacere** vero e proprio gradimento
- **Interesse** quando vuoi saperne di più sulla questione
- **Apertura** quando cambi atteggiamento verso qualcuno, e dalla tensione o dal rifiuto cambia all'apertura

SEGNALI DI GRADIMENTO



Sono quelli che si possono definire gustativi/olfattivi legati al movimento involontario della bocca e delle labbra.

Nel viso il centro del piacere è la bocca.



LA BOCCA PARLA ANCHE SENZA PAROLE

Gesti di gradimento

Mordicchiamento del labbro



Se il mordicchiamento del labbro viene effettuato con veemenza rivela forte disagio.



Gesti di gradimento

Umettarsi le labbra



Gesti di gradimento

Il baccetto analogico



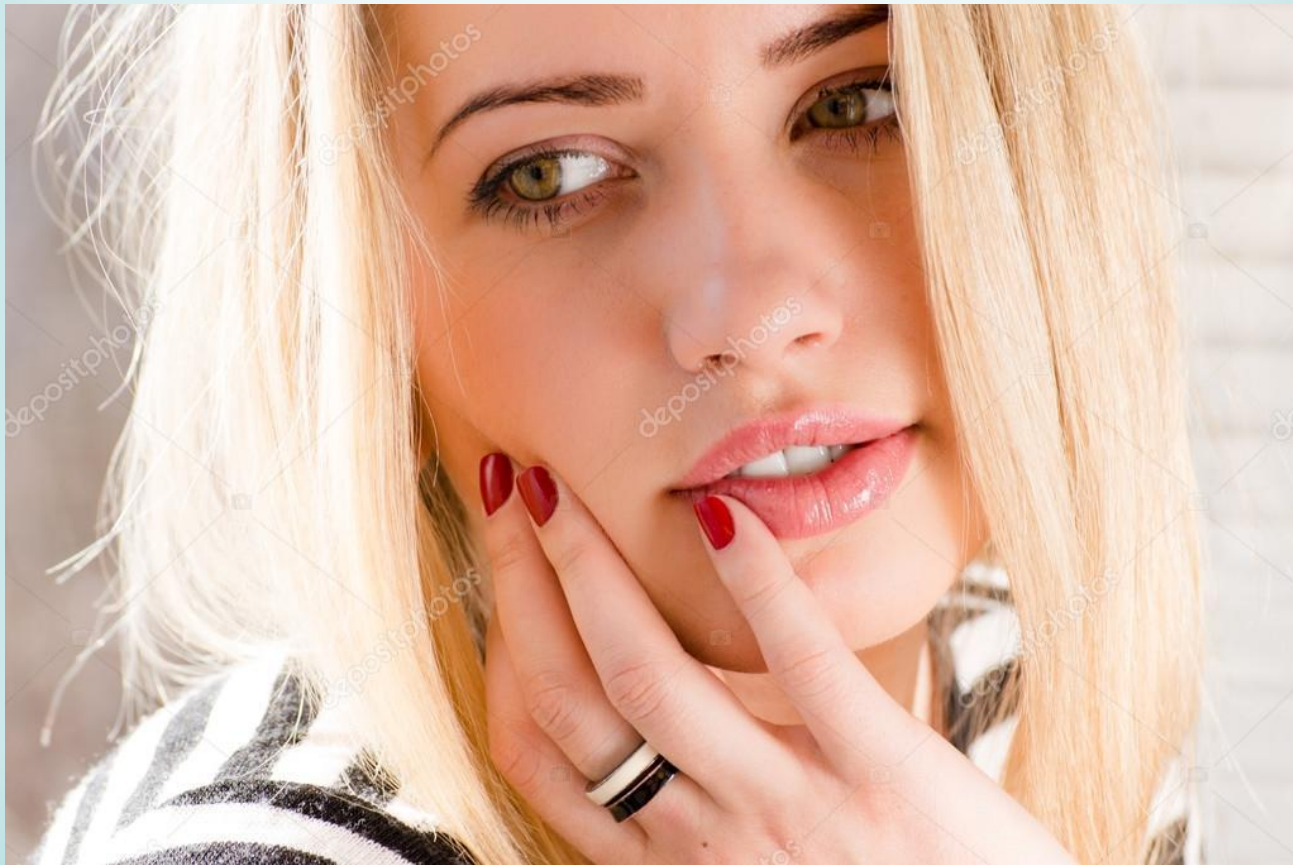
Gesti di gradimento

Leccare dolcemente il labbro inferiore o superiore



Gesti di gradimento

Strofinare il dito indice dolcemente sulle labbra





Bocca aperta o socchiusa

- Disponibilità all'ascolto
- Si resta "a bocca aperta dallo stupore"
- Maggior ricettività emozionale ma meno a livello mentale

Solo quando la persona che ci ascolta ha chiuso la bocca estasiata, è possibile continuare a discorrere razionalmente





Bocca chiusa Segno di chiusura ed esclusione



Non appena gli sarà possibile, attaccherà il proprio interlocutore con giudizi e critiche.



- Tipico di chi non è abituato a trasmettere emozioni e sensazioni vissute
- Gesto che non lascia uscire nulla, neanche le bugie.

Gesti di gradimento

Accarezzarsi i capelli



Gesti di gradimento

Accarezzarsi il lobo dell'orecchio



Gesti di gradimento

Accarezzarsi il collo



Gesti di gradimento

Succhiare una matita o la punta di un dito



Gesti di gradimento

Spostare il busto in avanti



Quando qualcuno é colpito dalle nostre parole o dai nostri argomenti, possiamo notare segnali involontari che lasciano trapelare il suo interesse.

Se l'altro é seduto, può inclinare il busto in avanti mentre affrontiamo un certo tema:
quanto più é interessato, tanto più la sua muscolatura apparirà tesa e scattante



Tifoso che guarda la TV mentre é in attesa del calcio di rigore

BUSTO

Inclinare il busto verso la persona con cui si sta comunicando dimostra segno di interesse, espresso creando meno distanza con l'argomento o la persona (fig.1)



Al contrario si crea distanza quando si é in disaccordo o non si gradisca l'argomento o le informazioni recepite, inclinando il busto all'indietro, per esempio (fig.2) andando con la schiena contro lo schienale della sedia.

Gesti di gradimento

Avere la Testa Appoggiata sul Palmo



Gesti di gradimento

Il giocare con l'anello



Gesti di gradimento

Il tirarsi su le maniche della giacca o della camicia



Gesti di gradimento

L'aggiustarsi la cravatta



Gesti di gradimento

Scostarsi i capelli dietro le orecchie

Segnale di interesse, che dimostra involontariamente la volontà di voler ascoltare meglio.



Se il gesto è ripetitivo e nervoso, può rappresentare imbarazzo, disagio o paura

Gesti di gradimento

Giocherellare con una ciocca di capelli.

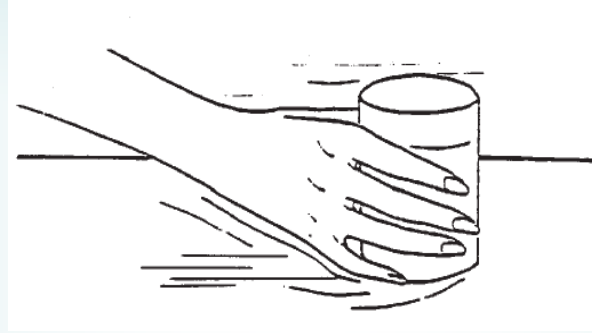
Esprime riflessività con una connotazione affettiva inconscia nei confronti dell'interlocutore.



Se viene espresso abitualmente dal soggetto, il gesto può essere un segnale di carenze nella sfera affettiva della famiglia d'origine.

Gesti di gradimento

PORTARE UN OGGETTO VERSO DI SE'



**SI PUO' OSSERVARE NEL CORSO DI UNA
CONVERSAZIONE (tavolo, bar, etc...) .
L'ATTO DI AVVICINARE QUALCOSA A SE' INDICA LE
PARTI DEL DISCORSO PIU' INTERESSANTI E PUO'
ESSERE INTESO COME UN INVITO A SOFFERMARSI
SULL'ARGOMENTO.**

Per capire se chi abbiamo di fronte esprime gradimento rispetto alla nostra persona o all'argomento che è oggetto di discussione,



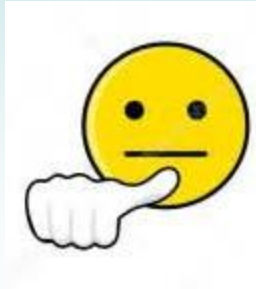
***NOTARE SE GLI ATTI CHE COMPIE
VENGONO ESPRESSI FREQUENTEMENTE
DURANTE L'INTERAZIONE
O SOLO SU DETERMINATE FRASI.***

Se il segnale di gradimento viene dato in
continuazione
riguarda la nostra persona.



Se invece vengono espressi solo su
determinate frasi,
i segnali positivi sono limitati all'argomento
trattato.

SEGNALI DI TENSIONE



**Le cose non vanno bene,
c'è qualche elemento che genera stress
nel nostro interlocutore!**



Questi segnali sono un campanello d'allarme piuttosto serio, perché le cose stanno andando in direzione contraria al nostro scopo.

Stai bene attento quando li noti, e cerca di cambiare qualcosa, come l'argomento, o la situazione, se possibile.

LO SCARICO TENSIONALE



Tutti quei comportamenti legati a stimoli che suscitano uno stato d'ansia o semplice tensione emotiva.



Lo scarico non è connotato qualitativamente, indica solo che in relazione a “qualcosa” esiste un aumento di emotività che viene immediatamente dal corpo scaricato.

MORDERSI LE UNGHIE

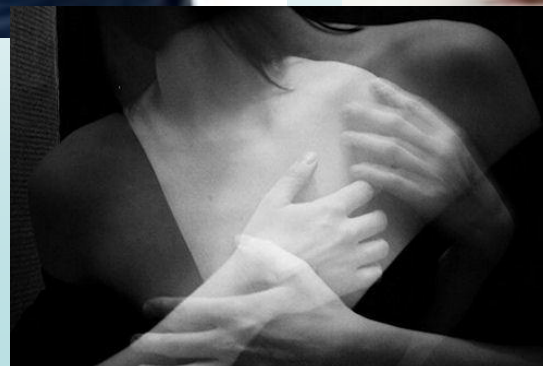
A volte divenuto «vizio» anche in situazioni non particolarmente ansiogene



GRATTARSI BRACCIA, GAMBE, TORSO ...

Gesto molto comune, in genere non è un segnale molto importante e la tensione che rivela non è molto significativa.

E' più importante rilevare il momento in cui è eseguito così da identificare lo stimolo che lo ha suscitato



PIZZICARSI IL VOLTO E IL COLLO

Sintomo di agitazione e inquietudine.

Quanto più elevata è la tensione, tanto più la pelle viene tirata e sono più frequenti i pizzicotti.

In alternativa si possono tirare peli e capelli.

Tirarsi il labbro inferiore è frequente nei momenti di indecisione o di conflitto.

I vari modi di pizzicarsi il volto sono segnali che indicano il desiderio di trovarsi altrove, di fuggire.



DEGLUTIRE

Una deglutizione forzata indica che ciò che ha indotto questa reazione suscita tensione negativa.

Deglutizioni frequenti rivelano uno stato di apprensione e paura ma anche di menzogna.



TORMENTARE MANI E PIEDI

Indicano un forte disagio o rivelano un impulso alla fuga.



SCHIARIRSI LA VOCE, DARE UN COLPO DI TOSSE

Escludendo le cause fisiologiche, questi fenomeni compaiono associati a stimoli emotivi forti e inaspettati. L'espulsione è legata ad un interno, e in genere breve, innalzamento della pressione



UNA GAMBA CHE SI AGITA

segnala uno stato interiore agitato



TORMENTARE LA CRAVATTA

Tirarla verso l'esterno, stropicciarla nervosamente, mettere un dito (l'indice) nel colletto, sono segnali indicatori di ansia, di nervosismo crescente, tali da "togliere l'aria".



TOCCARSI LA TESTA O IL VISO

Toccarsi il viso generalmente manifesta **un incremento delle sensazioni negative**, soprattutto una **sensazione d'ansia o agitazione** che si cerca di calmare con determinati gesti, molti dei quali avvengono sul viso o sulla testa



Grattarsi la testa o la fronte



**Ci si trova a disagio nel rispondere ad una domanda
o trovando un ostacolo difficile da superare**

Grattarsi o massaggiarsi la nuca



Ci si gratta o massaggia la nuca quando si prova una **sensazione negativa**, per esempio quando si riceve una risposta inattesa o si presenta un imprevisto. Lo stesso accade quando **ci si dimentica di fare un qualcosa** che era stato chiesto.

Grattarsi la testa



“Non mi convince per niente”



Mascella contratta, collo teso o fronte aggrottata mostrano stress

ALTRI SEGNALI DI TENSIONE:

- Arrossamenti al viso (tipico delle persone timide)
- Leggera sudorazione sulla fronte o sopra il labbro superiore
- 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 indica gradimento)

SEGNALI DI RIFIUTO



Male, male, male.

L'interlocutore ti sta dando un feedback molto evidente:
non gli piaci tu o quel che dici.

C'è qualcosa che non va, quindi l'unica soluzione qui è smettere di parlare di quella cosa o in quel modo, e cercare di capire cosa c'è che non va.



Questi segnali sono importantissimi, infatti grazie ad essi puoi evitare di andare dal male al disastro e cambiare argomento prima che sia troppo tardi.

SEGNALI DI RIFIUTO



Riguardano soprattutto la zona del naso.



**Specularmene al gradimento,
il rifiuto si manifesta allontanando le cose da sé**



Movimento ad espellere strofinando il naso dall'alto verso il basso o viceversa, o da destra a sinistra o viceversa

Grattarsi l'occhio, l'orecchio o la punta del naso



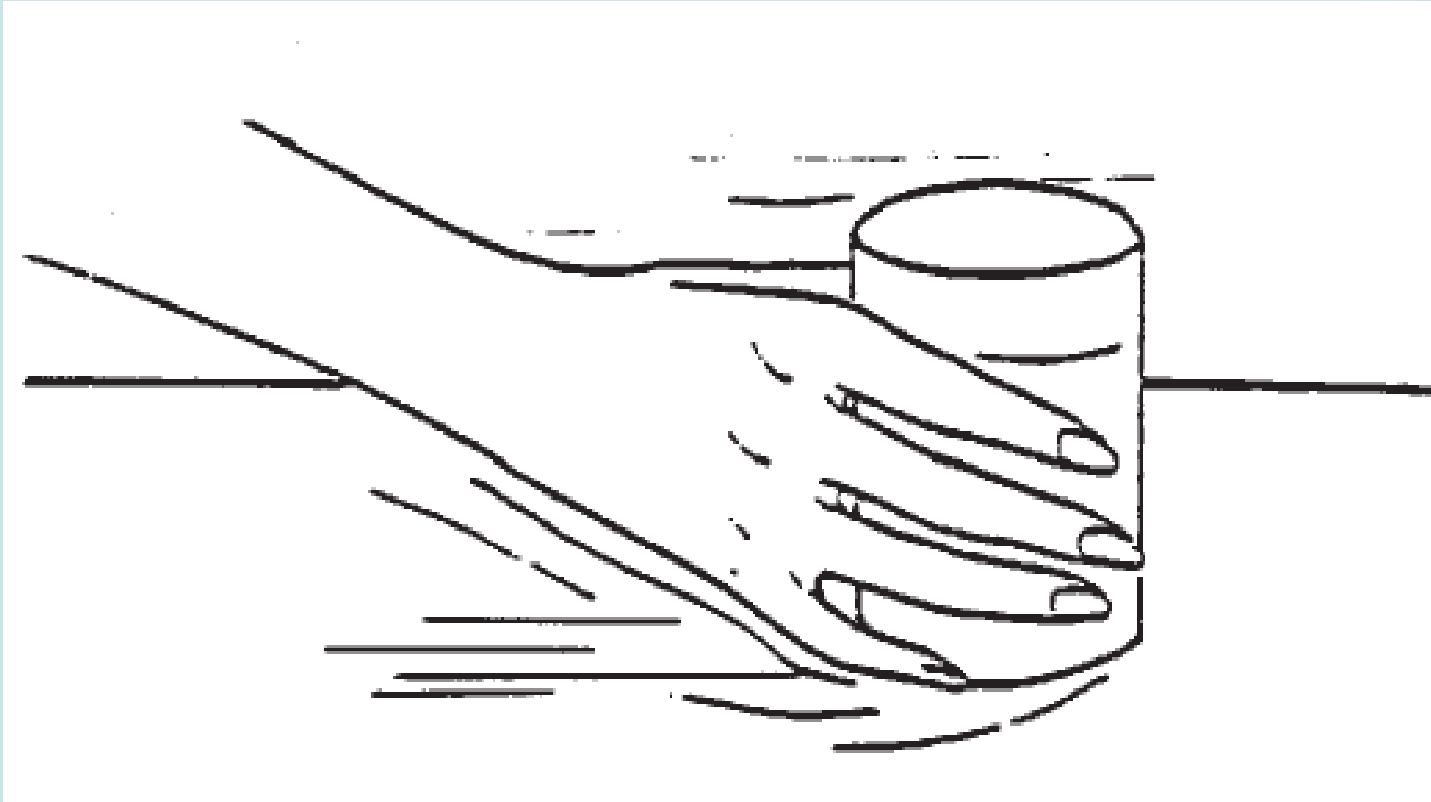
Profondo disagio in ciò che si sta ascoltando o che si sta dicendo



***“Tirare via” dal pullover o dalla camicia
inesistenti “pelucchi”***



“Tirare via” dal tavolo, per es. inesistenti “briciole di pane” o altro.



Spostamento di oggetti lontano da sé.



Atto del ripulirsi o spolverarsi.

***Avere la testa sorretta dalla
mano***



Noia

Alzare gli occhi al cielo



Gesto inconsapevole che indica **disprezzo verso quanto detto** dall'interlocutore,

Allontanarsi fisicamente col busto (o con i piedi) da chi abbiamo di fronte



Questa persona non è d'accordo con l'altro, lei stessa o con ciò che sta ascoltando.

Le sopracciglia sollevate sono spesso segno di disagio



Mentire

Coprirsi la bocca



Se l'interlocutore compie questo gesto mentre parliamo, non ci crede o pensa che mentiamo.

Se invece lo fa mentre è lui che sta parlando, allora sta nascondendo qualcosa.

Mentire

Toccarsi un orecchio



- Non ha più voglia di stare ad ascoltare.
- Esprime dubbi sulla verità di quanto ci viene detto

Mentire

Sfiorarsi il naso



Può essere compiuto sia da chi parla e vuole nascondere qualcosa,
sia da chi ascolta e non crede a ciò che sente

Significato segnali negativi:

- ***Il toccamento orizzontale del naso***
(significa «non mi convincerai mai»)
- ***La deglutizione***
(significa «non sono disposto ad accettare quello che mi dici»)
- ***Il raschiamento della gola***
(significa «Non so come dirlo che non mi interessa»)

Le mani chiuse a pugno
(significa «Rabbia »)

- ***Distruocere qualcosa*** pezzo di carta, graffetta, ...
(significa «Irritazione e ira»)

L'ARROCCAMENTO SULLA DIFENSIVA



- Incrocia le braccia
- Incrocia le gambe
- Tiene una postura rigida
- Usa le mani come un riparo
- Tiene lo sguardo basso o sfuggente
- Alterna toni di voce alti/bassi



Il corpo e la posizione dei piedi mostrano che questi due stanno escludendo il terzo componente del gruppo dalle conversazioni.

Comportamenti da evitare

Toccarsi continuamente il viso mentre si parla

Questo trasmette che stai pensando troppo, che non sei deciso o che sei in imbarazzo.



Le mani tienile lungo il corpo o, nel caso tu voglia mostrare molta sicurezza di te, tienile sui fianchi.

Comportamenti da evitare

Guardare in basso

Tenere la testa alta e guardare in faccia le persone con cui si sta dialogando trasmette sicurezza ed entusiasmo. Guardare a terra invece trasmette “debolezza” insicurezza e “sottomissione”



Comportamenti da evitare

Evitare movimenti facciali di “nervosismo”

Mordicchiarsi le labbra, leccarsele, contorcerle o storcere il naso sono comportamenti da evitare. Viso e bocca devono essere rilassati e naturali quando si conversa



Comportamenti da evitare

Sorridere troppo e troppo spesso

Ridere troppo trasmette superficialità e insicurezza.

Sorridere quando c'è in effetti qualcosa su cui sorridere va benissimo.

Abusarne è sbagliato. Si rischia di passare per adulatori, falsi e molto costruiti



Comportamenti da evitare

Sbattere troppo gli occhi

Rimani a tuo agio nello sbattere gli occhi e non chiuderli per il disagio.

Evita inoltre di stare ad occhi spalancati.

Anche in questo caso, naturalezza e serenità trasmettono sicurezza e determinazione



Comportamenti da evitare

Continuare a spostare lo sguardo mentre parli

Quando conversi con qualcuno guardalo dritto negli occhi
(senza fissarlo e senza sembrare innaturale).

In questo modo trasmetti che ciò che stai dicendo è importante e vale la pena di ascoltarlo



Comportamenti da evitare

Usare pause troppo lunghe prima di rispondere ad una domanda

Questo sta a significare che stai pensando troppo alla risposta, il che trasmette subito indecisione e forse “non troppa sincerità”.



Comportamenti da evitare

Utilizzare posture troppo rigide ed innaturali

Posture rilassate, naturali ma consone alla situazione, trasmetteranno sicurezza di sé, alta autostima e buona predisposizione nei confronti delle persone con cui stiamo dialogando



Comportamenti da evitare

Stare con le braccia conserte o con le mani davanti al viso

Questo viene considerato un gesto di difesa e di chiusura nei confronti di chi ci sta di fronte.

Rilassare le braccia e mostrare apertura invece trasmetteranno sicurezza di se



Comportamenti da evitare

Contorcere dita e mani

Non contorcere dita e mani. A tavola con qualcuno non giocare con le bustine di zucchero, con le posate e i bicchieri e non “tamburellare” mai le dita sul tavolo.

Tutto questo denoterebbe ansia, insicurezza e imbarazzo



Comportamenti da evitare

Guardare di lato o in basso prima di rispondere ad una domanda

Questo denota indecisione, insicurezza e poca trasparenza!
Se proprio devi guardare altrove prima di rispondere, per pensare un attimo, allora guarda verso l'alto e poi di lato.
Questo indica riflessione e non indecisione



LAPROSSEMICA

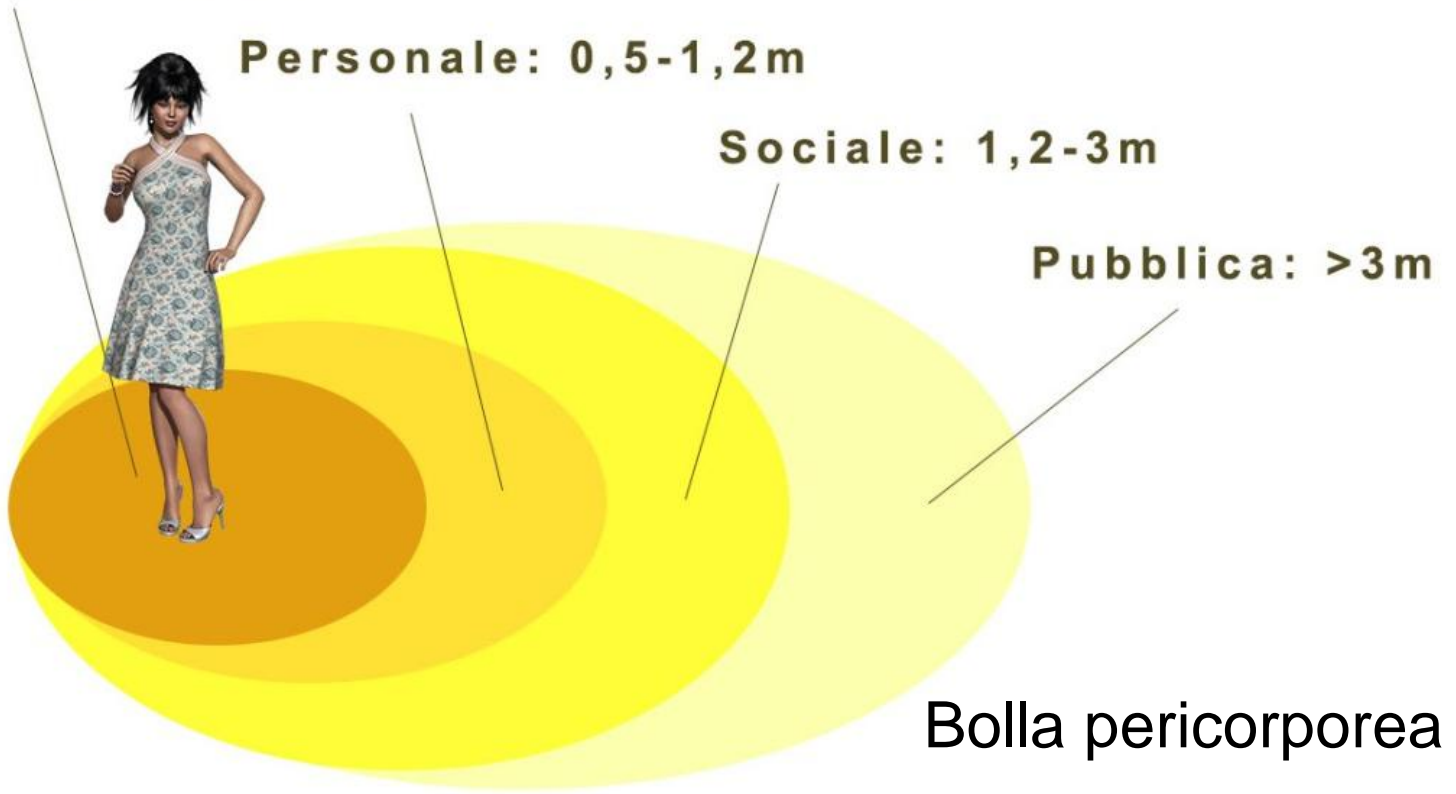
E' la disciplina semiologica che studia i gesti, il comportamento,
lo spazio e le distanze
all'interno di una comunicazione, sia verbale sia non verbale.

Intima: <0,5m

Personale: 0,5-1,2m

Sociale: 1,2-3m

Pubblica: >3m



ZONA INTIMA → CONFIDENZA

**Da 20 a 50 cm. – Totale fiducia o incoscienza –
Contato fisico – Impossibile mascherare reazioni.
Quanto più è elevato lo status di una persona, tanto
maggiore è la zona intima che gli altri le riconoscono**

ZONA PERSONALE → COMPLICITÀ - AMICIZIA

**Da 50 cm. a 1,20 m. -. Stretta di mano – Conversazione
di cortesia – Nella sfera personale si ammettono tutte
quelle persone con cui non siamo in intimità ma non
sono così estranee da arrestarsi alla zona sociale**

ZONA SOCIALE → NEUTRALITÀ

Da 1,20 a 2,40 m. – Si percepisce la nostra voce ma non c'è contatto fisico – Neutralità amministrativa e diplomazia – E' riservata ai contatti sociali di tipo superficiale

ZONA PUBBLICA → CARISMA

Oltre 3 m. e fino a 8 m. e più – La separazione tra emittente e destinatario deve essere superata per mezzo di stimoli consistenti, quali: voce più alta o microfono, espressioni accentuate del volto, aspetto generale della figura.



**QUANDO DUE
PERSONE
CONDIVIDONO
LO STESSO
TAVOLO
CIASCUNA NE
CONSIDERA
META'
COME PARTE
DELLA SUA
ZONA INTIMA**



LE RIUNIONI A SCUOLA



Come vengono distribuiti gli spazi?

L'occupazione del tavolo è uniforme e uguale per tutti?

Ci sono segnali di potere, dominanza, assoggettazione?

LA TAVOLA A CASA NOSTRA



**Come vengono distribuiti gli spazi?
Ci sono segnali di potere, dominanza, assoggettazione?**

ANDATURA E STATI D'ANIMO

LA NOSTRA ANDATURA COMUNICA E INFLUENZA INVOLONTARIAMENTE GLI ALTRI

SITUAZIONE: Abbiamo acquistato in un negozio un capo costoso; a casa ci accorgiamo che non è esattamente quello che avevamo richiesto.

STATO D'ANIMO: Ci si sente imbrogliati, siamo infuriati, desideriamo ottenere ragione, essere costretti a ritornare al negozio ci disturba.

ANDATURA: passi rapidi e decisi, corpo rigido, pugni serrati, tono di voce più alto del solito.

ANDATURA E STATI D'ANIMO

LA NOSTRA ANDATURA COMUNICA E INFLUENZA INVOLONTARIAMENTE GLI ALTRI

SITUAZIONE: Stessa scena con la variante che a casa l'abito che abbiamo scelto non ci piace più e vorremmo cambiarlo.

STATO D'ANIMO: Senso di colpa, condizione di debolezza e inferiorità, insicurezza sul risultato.

ANDATURA: Passi lenti ed esitanti, testa un po' china, mani con il palmo aperto, tono di voce basso e cortese.

Cambiare postura

Se ci si sente osservati si cambia postura

