



Il linguaggio del corpo

Il linguaggio del corpo è una delle forme più importanti di linguaggio **non verbale**. Saper interpretare correttamente il linguaggio del corpo dà un grande vantaggio nella comunicazione con gli altri; si può, infatti, adattare allo stato emotivo dell'interlocutore, creando un'atmosfera di fiducia durante la conversazione.

Come usare lo sguardo in modo vincente?

Bisogna guardare dritto negli occhi l'interlocutore e battere le palpebre di rado. Se si desidera, invece, smorzare il tono dimostrandosi gentili, pacati, socievoli, è meglio distogliere lo sguardo di tanto in tanto. Questo segnale può anche essere letto come la disponibilità a cedere la parola al proprio interlocutore. Se, al contrario, si preferisce non essere interrotti, è bene fare esattamente l'opposto, fissando l'interlocutore più intensamente e direttamente. Non dimentichiamo la pupilla! Se chi ci ascolta è in uno stato d'animo favorevole, sarà dilatata per l'attenzione: può essere il momento giusto per stringere una trattativa.

Qual è il significato dei gesti?

Se chi sta seduto di fronte a noi ha le mani strette e magari le gambe incrociate, significa che non ha ancora piena fiducia, si mantiene a distanza. Cercate di essere disponibili e incoraggianti. Se, invece, il nostro interlocutore è rilassato, appoggiato allo schienale della poltrona, magari con le braccia rilassate, date un'occhiata alle caviglie. Quando sono attorcigliate dietro alla sedia è ancora in una posizione difensiva, anche se dimostra un buon autocontrollo. Gambe e braccia incrociate esprimono invece un rifiuto quasi certo: difficilmente riuscirete a convincerlo di qualcosa.

Possiamo "leggere" movimenti meno visibili, impercettibili?

Certo. Supponiamo che il nostro interlocutore parli o ascolti coprendosi la bocca. Probabilmente sta mentendo o cercando di nascondere qualcosa. Se invece appoggia il capo alla mano sta riflettendo e valutando. Per avere ulteriori informazioni, osservate il busto: se è proteso in avanti esprime interesse, se è ritratto potrebbe rivelare la presenza di qualche dubbio, ma non vere e proprie chiusure. Se, mentre esprimete le vostre opinioni, osservate che la persona seduta di fronte a voi unisce le punte delle dita a formare una cuspide, va interpretata come espressione di sicurezza. I gesti indicano che il vostro interlocutore è certo di ciò che sta pensando, ha precise opinioni e difficilmente cambierà idea. Se poi la cuspide delle dita è molto alta, quasi davanti al volto, il soggetto ha un'alta considerazione di sé e del suo ruolo.





Che cosa indica disattenzione e insofferenza?

Piccoli gesti: grattarsi un orecchio o la testa, giocherellare con la matita, muoversi sulla sedia sono segnali di irrequietezza, indicano che è meglio smettere di parlare e cedere la parola. Interrompere la conversazione può essere un gran sollievo psicologico per entrambi e condurvi al risultato. Una regola generale? Evitare di sedersi di fronte all'interlocutore, ma posizionare le poltrone ad angolo o sedersi leggermente di sbieco. Risulta meno aggressivo.

