

Soluzioni

1 Questo gesto significa "bene" per gli occidentali, "1" per gli italiani, "5" per i giapponesi e "va a quel paese" per i greci.

2 La velocità e l'ovvietà di alcuni gesti sono correlati spesso con l'età del soggetto. In questo esempio un bambino che dice una bugia, molto probabilmente si coprirà subito la bocca con una mano o con entrambe. Un adolescente usa solo alcune dita attorno alla bocca, il gesto diviene via via sempre più rapido, o camuffato con l'età adulta (Bill Clinton durante le domande su Monica Lewinsky di fronte al Gran Jury)

3 La stretta di mano si è evoluta come segno per suggellare un accordo commerciale tra due uomini di pari grado. Attraverso la stretta di mano possiamo inconsciamente trasmettere uno dei seguenti messaggi: predominio, sottomissione, uguaglianza. Il senso di predominio viene trasmesso tenendo la mano in modo che il palmo sia rivolto verso il basso. La sottomissione si trasmette con il palmo rivolto verso l'alto, nella condizione di parità entrambi i palmi restano verticali. Inoltre l'interlocutore che si trovi sul lato sinistro, per esempio durante delle riprese televisive verrà percepito come dominante, questo perché ha più facilità a controllare la stretta di mano.

4 L'intento della doppia presa è cercare di dimostrare sincerità. Quanto più in alto si posa la mano sul braccio dell'interlocutore, tanto maggiore è la confidenza che l'autore del gesto vuole dimostrare. Questi tuttavia cerca di controllare i movimenti dell'altro. La presa del gomito suggerisce maggiore confidenza e controllo della presa del polso, la presa della spalla è più significativa di quella del braccio. Visto che bloccare le articolazioni è comunque per molti un gesto che infastidisce si suggerisce di evitare strette che portino a bloccare gomito e spalla.

5 I sentimenti correlati con il gesto di tenere le mani dietro la schiena, palmo nel palmo, sono tendenzialmente la superiorità, la sicurezza di sé ed il potere. La *presa del polso* comunica invece uno stato d'animo diverso rispetto al palmo nel palmo dietro la schiena. È un segnale di frustrazione e un tentativo di mantenere l'autocontrollo. Una mano afferra strettamente il polso dell'altro braccio dietro la schiena, come per impedire a questo di colpire. Quanto più in alto la mano afferra il braccio opposto, quanto più frustrato o infuriato è il soggetto.

6 Il dito puntato genera sentimenti negativi in gran parte degli ascoltatori. Se si è soliti utilizzarlo sarebbe meglio trasformarlo unendo indice e pollice quasi come nel gesto OK. Se si parla in questa posizione si darà l'idea di autorità ma non di aggressività.

7 Se si sorride gli altri ricambiano quasi sempre, il che genera sentimenti positivi sia in chi sorride sia in chi risponde per la legge di causa effetto. Gli studi dimostrano che quando si ride e sorride regolarmente, gli incontri avvengono in un clima più rilassato, durano più a lungo e hanno un esito positivo. Nello specifico il sorriso della moglie di Tony Blair è definito a labbra tirate. Questo sorriso indica che la persona ha un'opinione o un'informazione che non vuole rivelare o condividere. Il sorriso a mandibola abbassata è un sorriso artefatto, mentre il sorriso con lo sguardo di traverso è uno dei preferiti dagli uomini perché risveglia in loro sentimenti paterni e protettivi.

8 Quando si incrociano le braccia la credibilità si riduce sensibilmente. È un tipico gesto di difesa. Nello specifico il pugno chiuso a braccia conserte denota ostilità, la presa delle braccia denota insicurezza e scarsa convinzione per quello che si sente mentre i pollici verso l'alto associano un atteggiamento difensivo a grande stima di sé.

9 Si può osservare l'insicurezza e la chiusura di alcune persone attraverso segnali meno evidenti delle braccia conserte. Per esempio toccare spesso accessori dell'abbigliamento, il principe Carlo si sistema i gemelli, o utilizzare oggetti come barriera, una donna può utilizzare la borsetta. È possibile comprendere l'apertura verso ciò che stiamo dicendo di una persona seduta di fronte a noi da dove posiziona la tazza. Chi è insicuro o negativo nei confronti di quanto sente porterà la tazza di lato rispetto al corpo e la terrà con la mano del lato opposto così da creare una barriera col braccio. Se invece ha un atteggiamento positivo la porrà davanti a sé.

10 Quanto più una parte del corpo è posizionata lontano dal cervello, tanto meno consapevoli siamo di ciò che fa. Se siamo consci delle espressioni che facciamo, lo siamo meno dei movimenti di braccia e mani, ancor meno di quelli del petto, dell'addome e delle gambe e ignoriamo quasi l'attività dei piedi. Ciò significa che gambe e piedi sono un'importante fonte d'informazioni.

Gambe divaricate. Si tratta di un atteggiamento per lo più maschile, simile alla posizione inguinale, in cui l'uomo pianta fermamente i piedi per terra, a sottolineare che non ha intenzione di andarsene. La posizione viene usata per comunicare il proprio predominio, dato che mette in evidenza i genitali e conferisce quindi a chi la usa un atteggiamento molto virile.

Posizione sull'attenti. È una posizione formale, che denota un atteggiamento neutro.

Piede in avanti. Il piede punta nella direzione in cui l'individuo mentalmente vorrebbe andare.

Gambe incrociate. La prossima volta che prendete parte a una riunione a cui sono presenti uomini e donne osservate i partecipanti: noterete che alcuni gruppetti stanno con le braccia e le gambe incrociate. Se guardate meglio, vedrete che si tengono a

maggior distanza gli uni dagli altri rispetto a quella sociale. Questo è il comportamento che la maggior parte degli individui tiene tra persone poco conosciute.

11 Una gamba viene incrociata sopra l'altra; nel 70% dei casi è la sinistra. Questa è la normale posizione a gambe incrociate usata da europei, asiatici e culture anglofone.

Quando una persona incrocia sia le gambe che le braccia significa che si ritira emozionalmente dalla conversazione; quando siede in questa posizione potrebbe quindi essere molto difficile riuscire a persuaderlo.

12 Lo spazio personale è la bolla d'aria portatile che ogni individuo possiede. La distanza accettabile durante una conversazione per gran parte degli anglofobi, nordeuropei e scandinavi che vivono in città è di 46 cm. Nel disegno si nota come un uomo che ha minori esigenze spaziali costringa la donna ad arretrare con il busto per difendere il proprio spazio.

13 Se portate gli occhiali, forse penserete di essere ridicoli, in realtà venite giudicati più intelligenti e accorti, soprattutto nelle prime fasi di un incontro. In uno studio, ai soggetti esaminati sono stati assegnati 14 punti in più di QI quando indossavano gli occhiali rispetto a quando non li indossavano. L'effetto "migliore impressione" dura tuttavia meno di cinque minuti.

Lo sguardo "intelligente" viene compromesso da occhiali con lenti enormi, montature stravaganti alla Elton John o con il logoben evidente sulle stanghette. Occhiali con montature spesse vi faranno sembrare più sinceri e intelligenti. Portare gli occhiali da sole durante un colloquio ci fa apparire sfuggenti e insicuri, mentre chi li porta sulla testa è ritenuto rilassato, giovanile e in gamba: questo perché dà l'impressione di avere due occhi enormi, con le pupille dilatate sul capo. Togliersi gli occhiali e mettersi la stanghetta in bocca è un gesto di rassicurazione e serve in alcuni casi per prendere tempo prima di dare una risposta.

14 Ci appoggiamo alle persone e agli oggetti per affermare la nostra territorialità, ossia per indicare che quella persona o quell'oggetto sono nostri. Appoggiarsi a qualcosa può anche essere usato per sottolineare il proprio predominio o per intimorire l'altro, nel caso in cui per esempio l'oggetto in questione gli appartenga. Se fotografate un amico con la sua auto o la sua barca nuova, probabilmente questi si appoggerà a essa, posandovi sopra un piede o una mano. Quando tocca l'oggetto di sua proprietà, questo diventa un'estensione del suo corpo; inoltre, con tale atteggiamento egli dimostra a tutti che gli appartiene.

15 La difficoltà di mentire sta nel fatto che l'inconscio opera in modo automatico e indipendente rispetto alla bugia che si racconta: di conseguenza, il linguaggio corporeo risulta in contrasto con quello verbale. Le immagini indicano gesti che

mettiamo in atto quando stiamo mentendo: la mano sulla bocca, il toccarsi il naso, sfregarsi l'occhio, sfregarsi l'orecchio, grattarsi il collo (incertezza), scostarsi il colletto, le dita in bocca. Tutti questi gesti possono però anche indicare disagio o perplessità da parte di chi sta ascoltando rispetto a quanto gli viene comunicato.

16 Arnold Schwarzenegger sostiene la sua posizione mentre il conduttore riflette con attenzione pronto ad "attaccare".

17 L'immagine invia segnali contraddittori: il braccio destro denota una forte aggressività, la mano sinistra tenta di coprire la parte anteriore del corpo.

18 L'imitazione è uno degli aspetti del linguaggio corporeo più importante da conoscere, perché è un modo molto chiaro con cui gli interlocutori ci comunicano d'essere d'accordo con noi o d'apprezzarci, nonché un utile strumento con cui noi possiamo ricambiare il messaggio. Tuttavia, prima di imitare il linguaggio corporeo di un soggetto, dovete considerare la relazione esistente tra voi. Immaginiamo che un giovane dipendente abbia chiesto un aumento di stipendio e che venga convocato dal direttore. Entra nel suo ufficio e viene invitato ad accomodarsi mentre il manager assume la posizione combinata del quattro americano e delle mani dietro la testa per sottolineare superiorità e dominio. Che cosa accadrebbe se il subalterno ne imitasse il linguaggio corporeo parlando di aumento di stipendio?

19 Quando due persone siedono una di fronte all'altra, dividono inconsciamente il tavolo in due territori uguali. Usare un oggetto per cercare di entrare in contatto con l'altro condividendo il suo spazio può essere un modo per verificare se c'è una sorta di condivisione. Se l'interlocutore avvicina a sé l'oggetto (foglio documento...) chiedere di avvicinarsi e ottenere il permesso è un segnale non verbale di condivisione del suo territorio.

20 Poche persone considerano l'effetto che l'orientamento del corpo e del piede hanno sull'atteggiamento e sulle reazioni altrui. Se si vuole mettere gli altri a loro agio è bene utilizzare una posizione a 45 gradi e quando si vuole metterli un po' sotto pressione quella frontale. L'orientamento del corpo è usato per denotare interesse verso un interlocutore o escluderne un terzo

21 Come già ricordato, i tavoli quadrati creano un rapporto competitivo o difensivo tra le persone perché ognuna ha uguale spazio, uguale esposizione e lati distinti. Ciascuno dei presenti assume la sua "posizione" su un problema e ha un buon contatto visivo. I tavoli quadrati sono ideali per conversazioni brevi e incisive o per instaurare un rapporto di superiorità/subordinazione. Per favorire un atteggiamento di collaborazione, è invece opportuno sedersi a fianco dell'altra persona; chi si trova a destra tende a collaborare di più di chi si trova a sinistra.

Storicamente, la persona seduta a destra ha meno probabilità di "pugnarvi" con la mano sinistra; per questa ragione chi sta a destra è favorito, tanto che si vede

attribuire inconsciamente più potere rispetto a chi sta a sinistra. La maggiore resistenza viene dalla persona seduta esattamente davanti a voi, nella posizione del "pistolero"; quando al tavolo siedono quattro persone, tutte ne hanno una di fronte. Re Artù aveva ideato la tavola rotonda per conferire ai suoi cavalieri pari autorità e status. I tavoli rotondi creano infatti un'atmosfera informale e rilassata e sono ideali per favorire il dialogo tra persone dello stesso status, dato che ognuna può reclamare la medesima "fetta" di territorio. Il cerchio è un simbolo universale di unità e di forza; sedere per terra in cerchio produce lo stesso effetto. Purtroppo però Artù non sapeva che, se una persona del gruppo ha una posizione sociale più elevata, la dinamica del potere si altera completamente. Il re deteneva maggior potere, il che significava che i cavalieri ai suoi lati avevano tacitamente più autorità degli altri e che l'uomo a destra era più importante di quello a sinistra. Il potere diminuiva dunque in proporzione alla distanza dal sovrano. Il cavaliere seduto di fronte a Re Artù si trovava nella posizione competitiva/difensiva ed era probabilmente quello che causava più problemi. Il 68% dei nostri intervistati ha giudicato la persona seduta di fronte a un tavolo rotondo come quella che più probabilmente si sarebbe messa a discutere o che avrebbe adottato un atteggiamento competitivo. Il 56% ha inoltre affermato che tale posizione può anche denotare disinteresse o rifiuto di interagire quando ci si trova per esempio in una biblioteca. Per il 71% sedersi accanto a un'altra persona evocava un'idea di cooperazione o di dialogo amichevole.

Oggi molti manager utilizzano tavoli rettangolari, quadrati e rotondi. I primi vengono usati per svolgere il lavoro, per brevi conversazioni e per riprendere i dipendenti; quelli rotondi - spesso si tratta di tavolini da caffè - si abbinano a poltroncine o a sedie basse e servono a creare un'atmosfera rilassata e informale oppure per convincere l'interlocutore. Il tavolo rotondo è preferito dalle famiglie che s'ispirano a principi democratici e non hanno un genitore dominante. I tavoli quadrati sono adatti alle mense. Immaginate di dover parlare con A e B. Siete tutti e tre seduti in posizione triangolare attorno a un tavolo rotondo. A è loquace e pone molte domande; B rimane in silenzio. Quando A vi fa una domanda, come potete rispondergli e continuare la conversazione senza che B si senta escluso? Usate questa semplice tecnica: quando A pone la domanda, guardatelo come per rispondere, girate la testa verso B, poi verso A, poi ancora verso B. Rispondete e, quando state per finire di parlare, guardate ancora A. Con questa tecnica B si sente coinvolto nella conversazione, il che vi è particolarmente utile se dovete attirarlo dalla vostra parte.

Immagine e testo liberamente tratti da Allan e Barbara Pease "Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo con i piedi"