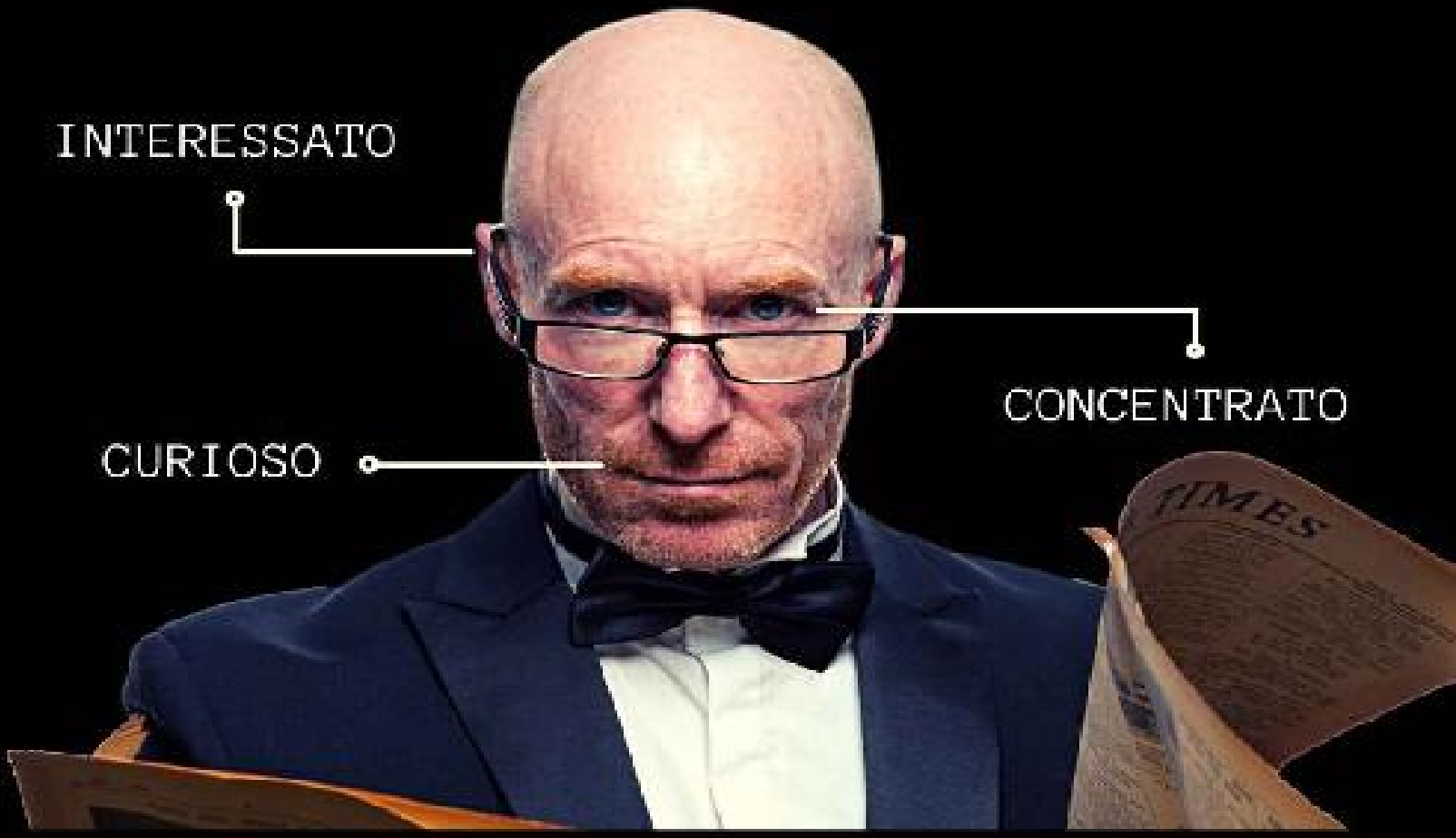
QUESTO LIBRO CONTIENE LE NUOVE EDIZIONI DI
LINGUAGGIO DEL CORPO E EMPATIA

COME ANALIZZARE LE PERSONE

Impara a leggere le persone come un libro aperto, a riconoscere personalità, espressioni, emozioni e chi ti mente!
Linguaggio del Corpo, Empatia e Intelligenza Emotiva



HAYDEN J. POWER

COME ANALIZZARE
LE PERSONE

Impara a leggere le persone come un libro aperto, a riconoscere personalità, espressioni, emozioni e chi ti mente! Linguaggio del Corpo, Empatia e Intelligenza Emotiva

QUESTO LIBRO CONTIENE LE NUOVE EDIZIONI

“LINGUAGGIO DEL CORPO”

“EMPATIA”

Hayden J. Power

Copyright ©2020 - Hayden J. Power

Tutti i diritti riservati.

Introduzione

Riuscire a comprendere istantaneamente chiunque ci sia davanti è qualcosa che tutti vorremmo saper fare.

Questa particolare abilità può infatti tornare utile, ad esempio, in campo sentimentale oppure mentre stiamo tentando una vendita per capire se abbiamo o meno convinto il nostro cliente. Allo stesso modo sarebbe bene riuscire a riconoscere le intenzioni di chi ci propone un affare o ci spinge ad acquistare un articolo o un corso formativo.

Me è davvero possibile saper leggere le persone come fossero un libro aperto? È possibile riuscire a comprendere se e quando una persona ci sta mentendo?

La risposta è un deciso “SÌ”. È possibile e come lo sia è presto detto.

La maggior parte delle persone tende a fermarsi all’analisi della superficie delle cose e raramente utilizzano le proprie facoltà intellettuali per approfondire ciò che non è immediatamente visibile. Eppure basterebbe solo la volontà nel voler fare un piccolo sforzo per riuscire a comprendere le basi di molte leggi che regolano e governano la propria vita.

Perché ci capitano determinate cose o perché ci comportiamo in determinati modi? Tutto ciò che ci accade ha una causa che, a sua volta, è proprio anche la giusta risposta. Purtroppo, invece di approfondire questi eventi, le persone li prendono per inevitabili.

Ciò succede perché queste persone credono a ciò che sono abituate a vedere o a sentire e ritengono, erroneamente, che la comunicazione umana si basi esclusivamente sulle parole, quindi su tutto ciò che, senza sforzo, riescono facilmente a percepire mediate i loro sensi, in questo caso con l'udito.

Queste persone non solo sono in errore ma sono le prime vittime di questa loro mancanza di consapevolezza. È il principio per cui ci saranno sempre truffatori e truffati, furbi ed ingenui.

Come sono riusciti a farti acquistare quell'aspirapolvere di cui in realtà non avevi bisogno? Si potrebbe pensare che tutto sia merito delle tecniche persuasive che i bravi venditori sanno applicare molto bene. In realtà ci sono due elementi che troppo spesso vengono trascurati. Il primo è che il venditore conosce bene il momento esatto in cui una persona è predisposta a concludere l'acquisto. Non è una magia, è la persona stessa che invia inconsciamente il segnale giusto. Il secondo è che il cliente non ha alcuna idea della persona che ha davanti e non può far altro che analizzare una sequenza di frasi e parole ben studiate a tavolino.

Avevi costruito il tuo alibi in modo perfetto ma hanno facilmente scoperto il tuo bluff. Come è possibile che sia accaduto anche se hai recitato alla perfezione la tua parte? La risposta è semplice, mentre tu eri impegnato a spiegare il tuo alibi con frasi e parole che avevi studiato a tavolino, il tuo corpo metteva in guardia il tuo interlocutore raccontandogli l'esatto contrario.

La verità è che il linguaggio del corpo rappresenta il 55% della nostra comunicazione (il restante 45% è distribuito tra tono della voce 38% e parole 7%). Di conseguenza puoi ben capire quanto sia importante conoscere la comunicazione

non verbale per riuscire ad analizzare correttamente una persona. Fermarsi alle sole parole vuol dire che si accetta di entrare in un rapporto interpersonale con un deficit comunicativo di almeno il 55% rispetto al proprio interlocutore.

Ma è così complesso imparare a leggere le persone?

Spesso si associano le tecniche che ci aiutano a comprendere le persone ad enti governativi speciali, come ad esempio l'F.B.I. che le utilizza durante gli interrogatori. In effetti anche la serie TV "Lie To Me", dove uno scienziato mette al servizio delle autorità e della giustizia le sue capacità di comprensione dei segnali fisici del corpo e del volto per arrestare il malvivente di turno, ha contribuito a rendere più esclusiva di ciò che è questa disciplina.

Ma abbiamo visto come non sia solo l'F.B.I. o qualsiasi corpo armato ad avere esperti di psicologia comportamentale. Ad esempio sai bene che anche le grandi aziende hanno eserciti di venditori che nulla hanno da invidiare ad uno psicologo investigativo.

Chiunque può diventare un esperto nel leggere le persone ma è necessario non solo conoscere: è determinante praticare ed esercitarsi.

Come per molte cose nella vita, solo l'esercizio può portarci ad applicare in modo corretto e rapido ciò che apprendiamo.

In questo caso è ancora più importante perché ad una prima parte che tratta dei segnali fisici che qualsiasi persona istantaneamente invia in modo inconscio, c'è una seconda dove andremo ad analizzare i segnali emotivi.

Ci sono dunque due strade parallele da percorrere allo stesso momento per poter analizzare chiunque alla

perfezione.

In questo libro saranno rivisitate e corrette due mie opere dai rispettivi titoli:

- Linguaggio del corpo
- Empatia

Entrambe saranno adattate all'obiettivo che ci siamo prefissi fin dall'inizio: imparare a leggere le persone.

La lettura del linguaggio del corpo ci insegna a comprendere i segnali che le persone inviano in maniera inconscia. Queste persone sono inconsapevoli di stare ad inviare determinati messaggi all'esterno e dunque sono vulnerabili. Ti è mai capitato di vedere qualcuno assorto nei suoi pensieri e di capire dalle micro espressioni del suo viso se stava pensando a qualcosa di bello oppure a qualcosa di brutto? Se era teso oppure rilassato?

L'empatia e l'intelligenza emotiva sono appunto gli argomenti della seconda parte. La capacità di creare una connessione emotiva con il prossimo è un dono che non tutti possiedono e che pochi sanno di avere. Infatti non basta essere empatici ma bisogna imparare a riconoscere e controllare sia le proprie emozioni che quelle altrui. Bisogna essere emotivamente intelligenti. In questo libro puoi iniziare a prendere confidenza con l'intelligenza emotiva e capire come fare per sviluppare l'empatia che è determinante per poter affinare la propria capacità di connettersi con chi ci sta intorno. Non ci sono particolari tecniche per poter utilizzare l'empatia: è un dono personale che agisce automaticamente. Ciò che si può fare è esercitarsi per sviluppare sia l'empatia che l'intelligenza emotiva.

Buona lettura.

Sommario

Introduzione
Il linguaggio del corpo
La cinesica
Come acquisire la capacità di leggere i gesti
Gestualità di base da apprendere
A cosa serve saper leggere il linguaggio del corpo?
La congruenza: approfondimenti
La prossemica
Movimenti che indicano scarico tensionale
    Atteggiamenti comuni
Gesti di diritto territoriale
Gesti che indicano nervosismo e/o stati d’ansia
Gesti di interruzione
Gesti di noia
Gesti di aspettativa
Curiosità sui gesti più evidenti e comuni
Il linguaggio emotivo
Empatia e Intelligenza Emotiva
Il controllo delle proprie emozioni
Caratteristiche di una persona Emotivamente intelligente
Come sviluppare l’intelligenza emotiva
Come comprendere le emozioni
    Esercizio

Nove consigli pratici per diventare empatici

Il linguaggio del corpo

Noi tutti subiamo delle azioni, degli stimoli esterni che ci portano a compiere determinate scelte nella stessa direzione dello stimolo ma, a volte, in modo opposto alla nostra volontà. Quando ciò accade vuol dire che abbiamo subito un tentativo di manipolazione mentale, cioè siamo stati persuasi a compiere una particolare azione che, in condizioni normali, non avremmo mai portato avanti ("Tecniche Proibite di Manipolazione Mentale" – Hayden J. Power ©2020).

Ma il perfetto manipolatore non conosce solamente le tecniche persuasive ma è un esperto anche di linguaggio del corpo. Grazie a ciò riesce a vedere le debolezze della propria vittima ma riesce anche ad utilizzare i segnali del proprio corpo a suo vantaggio. Ciò accade perché chi non conosce il linguaggio del corpo non riesce a comprenderlo razionalmente ma inconsciamente alcuni segnali vengono ugualmente recepiti. Accade quindi che, inspiegabilmente, iniziamo a fidarci di persone appena conosciute.

L'apprendimento del linguaggio del corpo è dunque una conoscenza complementare che ci permette di migliorare l'interazione interpersonale.

Nella quotidianità tutti noi ci scontriamo con vari problemi, dalla mancata comprensione dei disagi dei propri figli, alle insicurezze verso il proprio partner, dalle discussioni sul luogo di lavoro alle incomprensioni con gli amici.

Il linguaggio del corpo racconta più di quanto tu possa credere. Apprenderne le basi significa anche riuscire a interagire in modo positivo con chiunque.

Una ricerca dell'U.C.L.A. (Università della California, Los Angeles) ha dimostrato che solo il 7% della comunicazione si basa sulle parole che diciamo. Per quanto riguarda la restante parte della comunicazione, il 38% deriva dal tono della voce e il restante 55% dal linguaggio del corpo.

Imparare a diventare consapevoli e a interpretare quel 55% può darci una enorme mano nell’interpretare chiunque si trovi dinanzi a noi.

Saper leggere nel corpo altrui vuol dire non solo aumentare le nostre abilità ma anche diventare più umani ed essere in grado di rispecchiarci nel nostro prossimo.

Non è complesso come possa sembrare ad una prima analisi. Pensa semplicemente al fatto che tu sei in grado di riconoscere automaticamente e contemporaneamente parole e tono di voce in un discorso, senza fare alcuno sforzo!

“BASTA.” può dirlo un cliente mentre il fruttivendolo riempie la busta di mandarini oppure “BASTA!” può dirlo un tizio che non sopporta più la tua favella.

Sei in grado di riconoscere perfettamente ed in modo istantaneo il 45% della comunicazione perché lo fai quotidianamente da quando sei nato. Con esercizio riuscirai a fare lo stesso anche con il linguaggio del corpo.

Buona lettura.

La cinesica

A differenza del linguaggio verbale, il linguaggio del corpo, non essendo volontario, non permette ambiguità o ironia. Il linguaggio del corpo restituisce sempre la verità. La gestualità corre parallelamente al linguaggio verbale e, inconsciamente, lo sottolinea, lo ridimensiona o addirittura lo contraddice. Hai compreso bene! Mentre con le parole provi a nascondere le tue reali sensazioni, il tuo linguaggio non verbale mostra ciò che realmente stai pensando.

Gesticolare non è una semplice consuetudine, non è un insieme di movimenti privi di senso, la gestualità contribuisce all'elaborazione dei significati verbali nel cervello. Inoltre tutti noi continuiamo ad inviare segnali anche quando abbiamo terminato di parlare, persino mentre sono gli altri a parlare. In questo modo restituiamo un feedback puntuale a ciò che ci stanno dicendo.

Tu hai appena descritto il tuo piatto preferito, magari una buonissima pizza margherita. Ora è il tuo interlocutore a dirti che è un amante della pizza con mozzarella, pomodoro e ananas. Molto probabilmente avrai sul volto una micro espressione di disgusto (forse lo hai fatto anche ora, mentre leggevi).

La cinesica *(dal greco kinesis, movimento)* è la scienza che studia il linguaggio del corpo.

Per linguaggio del corpo si intende tutta la gestualità che siamo in grado di esprimere, che sia facilmente osservabile, come un gesto della mano, o più sottile, come ad esempio il cambio della dimensione della pupilla.

L’insieme di tutti i gesti può essere suddiviso in quattro macro aree:

- gesti illustratori
- movimenti deittici
- gesti rivelatori
- gesti analogici

I gesti illustratori sono quelli che attraverso l’immagine descrivono il concetto. L’esempio di più semplice comprensione è quello del cinema muto, dove gli attori, in assenza della possibilità di dialogare, dovevano esprimersi esclusivamente a gesti. I movimenti deittici sono movimenti co-verbali e sono gesti indicatori che accompagnano spesso le parole come “qui”, “questo”, “io”, “tu”, etc. Possono essere movimenti sia volontari che involontari ed indicano qualcosa di concreto. I gesti rivelatori sono delle forme di lapsus che sono solitamente condizionati dalla cultura a cui si appartiene.

La gestualità analogica è quella che invece prende origine dal nostro inconscio, dai nostri pensieri e dalle nostre emozioni, la gestualità che rivela veramente ciò che istantaneamente siamo. Quest’ultima sarà quella che andremo ad analizzare.

Come acquisire la capacità di leggere i gesti

Iniziamo questa terza parte alla scoperta della mente umana con il capire una cosa fondamentale: come fare per acquisire la capacità di leggere il linguaggio del corpo?

Sicuramente bisogna dare una prima occhiata alle origini e quindi comprendere come si è giunti a mappare la gestualità di una persona o a individuare quelle sottili sfumature in uno sguardo o in un sorriso che ci permettono tutt'oggi di riconoscerne il significato.

Siamo alla fine dell'800.

Henry Morton, presidente dello Stevens Institute of Technology, entrò nella storia con una dichiarazione di sole tre parole: "Un fallimento completo!". A cosa si riferiva uno degli scienziati più conosciuti dell'epoca? Niente di meno che all'invenzione della lampadina da parte di Thomas Edison!

Henry Morton era certo che sarebbe stato impossibile convogliare e portare a grandi distanze l'energia elettrica.

Ma questo è solo uno dei grandi errori di valutazione nel corso della storia. All'inizio del 1900 l'invenzione della bicicletta sembrava già arrivata ad un punto morto, poiché secondo gli esperti era un mezzo di trasporto pericoloso e anche poco pratico per l'uso quotidiano.

E che dire delle previsioni del New York Times? Nel 1902 sosteneva che anche l'automobile fosse poco pratica e che

il suo prezzo non sarebbe mai stato accessibile. Ma nel 1985 si spinse ancor oltre prevedendo la futura inutilità dei computer portatili a causa del loro peso, del loro costo e della esigua durata della batteria.

Anche l'autogol della Kodak del 1995 fu clamoroso. Non tutti ricordano infatti che la Kodak DC40 fu la prima macchina fotografica digitale ad apparire sul mercato ma fu subito ritirata dal commercio e l'azienda decise di continuare a puntare sulla pellicola. Nel 2012 Kodak dichiarò bancarotta solo perché non aveva testato per un periodo sufficiente il proprio rivoluzionario prodotto.

Ma ci sono anche esempi al contrario.

Chi non conosce, ad esempio, la Coca Cola? La bevanda più famosa al mondo non è esente da clamorosi errori. Nel 1985 Coca Cola immette sul mercato la New Coke con un gusto diverso e più dolce del solito. La reazione dei consumatori fu talmente immediata che la New Coke fu ritirata dal mercato dopo solo tre mesi.

Tutti questi casi particolari ci fanno capire che nulla è sicuro finché non si ha la possibilità di ottenere un riscontro certo: le nostre opinioni per uscire dal campo delle ipotesi devono trovare conferma nel mondo reale. Allo stesso modo lo studio del linguaggio del corpo è frutto di un lungo processo di studio e di test non solo in laboratorio ma nella vita di tutti i giorni.

L'esercizio migliore da fare per apprendere al meglio quest'arte, dopo averne apprese le basi, è osservare tutti coloro che ci circondano, possibilmente recandosi in luoghi dove è possibile incontrare persone diverse tra loro.

Il percorso da compiere sarà lungo e impegnativo, a tratti divertente, triste o ricco di sorprese.

Quando sarai sulla buona strada te ne accorgerai facilmente.

Ricordi cosa ho scritto al termine dell'introduzione?

Saper leggere nel corpo altrui vuol dire non solo aumentare le nostre abilità ma anche diventare più umani ed essere in grado di rispecchiarci nel nostro prossimo.

Ripeto: rispecchiarci nel nostro prossimo.

Perché a volte reagiamo d'impulso ad un gesto senza rendercene nemmeno conto? Ce lo spiega Sigmund Freud, neurologo austriaco e fondatore della psicoanalisi, nella sua teoria dell'inconscio.

Ovviamente non è questo il momento ed il luogo dove trattare tutta la teoria dell'inconscio ma, relativamente al linguaggio del corpo, possiamo trarre alcuni insegnamenti.

Inconsciamente l'essere umano è in grado di riconoscere la gestualità di un proprio simile e da essa capire pensieri ed intensioni. Se riconosce in essa un'intenzione ostile allora il suo subconscio si attiverà automaticamente per offrire una risposta adeguata che può essere sia difensiva che offensiva (a seconda del grado o del tipo di ostilità rilevata).

Questa teoria è stata più volte sperimentata e, durante particolari test di laboratorio, sono state osservate persone riuscire inconsciamente a mettersi nei panni dell'altra persona, provando addirittura le stesse emozioni.

Pensa a tutte le volte che, seduto su una panchina al parco, hai osservato una persona ridere e ti sei accorto di stare anche tu a sorridere. Oppure quella volta in cui hai osservato una situazione violenta e hai sentito i tuoi occhi serrarsi in una smorfia.

Immaginati durante un film horror, nel momento esatto in cui una donna pallida e spaventata, nel pieno della notte,

avanza sola in direzione di una vecchia casa abbandonata. Il suo volto è in primo piano e mostra tutto il suo terrore. All'improvviso un rumore secco alle sue spalle, lei si volta e appare il riflesso di una lama che la colpisce mentre... mentre tu stringi i pugni o tieni forte la tua coperta.

Inconsciamente subisci le stesse emozioni della protagonista della scena e reagisci con il tuo corpo come fossi tu al centro della scena.

Ma cosa accadrebbe se quella scena tu la rivedessi dieci volte?

Ad ogni nuova visione riusciresti a cogliere qualche nuovo dettaglio e, allo stesso tempo, inizieresti a ragionare, cioè ad utilizzare esclusivamente la parte conscia della tua mente. Osserveresti la scena in modo sempre più distaccato e, ormai privo di quello stato emozionale iniziale, saresti in grado di concentrarti razionalmente su ogni singolo aspetto: le musiche, la gestualità della ragazza, l'ambiente.

Torniamo dunque alla domanda iniziale: come fare per acquisire la capacità di leggere il linguaggio del corpo?

Risposta: testare e fare pratica.

Limitarsi alla teoria è come immettere sul mercato una nuova merendina al miele senza averla testata con un gruppo di bambini ed attendere, incrociando le dita (gesto di aspettativa), il riscontro definitivo da parte del mercato.

Ma come è possibile testare e fare pratica?

Il modo più facile per eseguire dei test è farli con i propri familiari o con gli amici più cari. Con loro puoi essere schietto e provare ad indovinare i loro pensieri, capire se un amico è realmente interessato a ciò che dici oppure se il tuo compagno ha avuto una brutta giornata a lavoro. Con loro

puoi essere sincero e diretto e dunque avere un riscontro certo sulle tue capacità di lettura del corpo.

La pratica invece puoi farla ovunque, ma il consiglio è di scegliere luoghi dove puoi trovare diverse persone e personalità.

Ad esempio potresti andare al mercato, sederti su una panchina e restare fermo ad osservare.

Potrebbe accadere di buttare uno sguardo su una bancarella vuota dove da troppo tempo non si ferma più nessuno. Dietro l'espositore, seduta su una sedia, c'è una donna con le dita delle mani intrecciate ed i pollici che danzano tra loro. Guarda a terra e probabilmente sta riflettendo sul fatto che oggi non porterà a casa la giornata. Il suo è un palese stato di nervosismo perché è completato da una postura tesa, schiena dritta e caviglie ben unite.

Invece non è ancora una donna sconfitta e sta pensando a come poter risolvere i suoi problemi. Non è annoiata e abbattuta, non ha la schiena curva e i gomiti poggiati sulle gambe come a sorreggere un peso troppo grande per lei.

Poi lo sguardo potrebbe portarti altrove.

In piedi vicino al portone di fronte a te, poggiato di schiena, con una sola gamba a terra e l'altra piegata e con la suola contro il muro, c'è un ragazzo, molto a suo agio mentre parla al cellulare. La testa piegata sul lato dove c'è il telefono e la spalla un po' alzata, quasi a protezione del cellulare, tradisce il fatto che, molto probabilmente, sta parlando con la sua ragazza. Il suo viso è sereno, sorride e gli occhi si socchiudono. Sta coccolando il suo cellulare come avesse al suo fianco la persona con la quale sta parlando. In questo caso puoi spingerti ad immaginare come anche lei, molto probabilmente, sia molto innamorata di lui.

Poi c’è un cliente fermo davanti la bancarella dell’ortofrutta che annuisce di continuo al cellulare e gesticola spostando la mano da una cassetta di frutta all’altra. Ogni tanto solleva di scatto la testa, come fosse infastidito, poi ritorna con il mento sul petto ad annuire. È palesemente annoiato, non riesce a stare fermo e sposta il suo peso da un piede all’altro. Nonostante annuisca in continuazione, vorrebbe chiudere al più presto quella conversazione. Probabilmente è al telefono con la moglie che gli dà le ultime indicazioni sulla spesa da fare, oppure con un suo collega di lavoro che si lamenta di qualcosa. Fosse stato il suo superiore avrebbe assunto una postura più rigida, con i piedi ben saldi a terra e avrebbe annuito a testa alta, ma molte meno volte, perché avrebbe portato maggior attenzione all’ascolto. Come se il suo capo fosse stato lì a vederlo.

Adesso guarda!

Una signora si è appena allontanata da quell’altra bancarella con una piccola busta in mano. Il bancarellaio sorride e si sfrega le mani. In quella busta potrebbe esserci qualcosa di piccolo ma di molto costoso e quindi lui è felice perché ha fatto una buona vendita. Però il suo sguardo non è sulla cassa ma continua a seguire la signora che si allontana. Lei ti passa davanti e noti che ha le gote rosse, allunga il passo e, sorridendo, si passa la mano destra tra i capelli. Chissà, forse la felicità del bancarellaro dipende da altro…

Ecco, è proprio questo che intendo con il “fare pratica”.

All’inizio accadrà di certo che ti rispecchierai nelle persone che osservi, ti scoprirai a muovere le tue labbra mentre osservi le loro labbra, oppure mostrerai gesti di nervosismo quando avrai di fronte a te una persona che deve prendere una decisione difficile, oppure se la osservi mentre è seduta nella sala d’attesa di un dentista.

La pratica serve non solo ad apprendere l’arte del linguaggio del corpo ma anche ad imparare ad utilizzare più la parte conscia che quella inconscia della nostra mente, ad osservare meglio più che a rispecchiarci nei gesti altrui.

Riuscire ad osservare con spirito distaccato ti permetterà di commettere meno errori di valutazione perché non ti farai guidare dai sentimenti ma analizzerai le situazioni che passeranno davanti ai tuoi occhi utilizzando la parte razionale della tua mente.

Gesti isolati e gestualità

Possiamo definire l’insieme de gesti come un vero e proprio linguaggio involontario e potremmo benissimo paragonarli all’alfabeto che tutti conosciamo.

Facciamo un esempio.

Tu sai che la A, la E e la O sono tre vocali.

Inoltre sai anche che la F, la H e la M sono tre consonanti.

Queste lettere, lasciate isolate tra oro non possono darti ulteriori informazioni. Le conosci ma non hai idea del messaggio che vogliono inviarti. Quando però si presentano insieme e nel giusto ordine “HO FAME” hai chiaro il messaggio ricevuto.

Allo stesso modo un gesto deve essere analizzato all’interno di un insieme di gesti. Vedere una persona che da lontano ti saluta con due dita, indice e mignolo, ben tese e con espressione seria ha un significato. Se però quel gesto è seguito da un sorriso, allora lo stesso acquista un significato completamente diverso.

Dalla prima persona mi terrei alla larga!

Ancor più semplice: se una persona ti saluta a mano aperta non potrai mai dire se è felice che tu parta o se, al contrario ne è dispiaciuta, senza osservare l'espressione del suo volto.

Il saluto a mano aperta è un gesto di cortesia ma non sempre ciò che a prima vista si vede… è!

Infatti i gesti possono essere anche antitetici tra loro, come ad esempio una risata nervosa o un pianto di gioia.

L'esercizio costante è alla base sia della comprensione del linguaggio del corpo, sia della capacità di comprendere i segnali inviatici nel minor tempo possibile.

Infatti minore è il tempo a nostra disposizione, più è difficoltoso interpretare alla perfezione ciò che il nostro interlocutore vuole inconsciamente dirci.

Prima di passare però all'esercitazione pratica è necessario avere una visione d'insieme dei principali gesti con i quali involontariamente inviamo segnali verso l'esterno, una base solida sulla quale riuscire a costruire la propria capacità e la propria tecnica nella lettura del corpo.

Gestualità di base da apprendere

Come per qualsiasi cosa nella vita, più si conosce meglio è, più si studia migliori saranno le nostre prestazioni, più ascoltiamo più apprendiamo, più ci alleniamo migliori saranno i nostri risultati sportivi.

La stessa cosa vale se si vuole raggiungere un buon livello nel conoscere (o meglio nel riconoscere) la gestualità involontaria. Studio e allenamento ti porteranno sicuramente ottimi risultati ma c'è un'altra buona notizia: ho pensato di suddividere in varie parti questo libro per evitare che tu possa sentirti sovraccarico di informazioni.

A volte le persone più pigre (e ti assicuro che ognuno di noi ha una buona percentuale di pigrizia!) faticano ad impegnarsi perché non riescono ad ottenere risultati immediatamente evidenti.

Le difficoltà, i tempi lunghi e la tendenza a procrastinare fanno abbandonare anche i progetti iniziati con le migliori intenzioni. Per evitare ciò inizierò a parlarti dei principali gesti di base che puoi allenarti a riconoscere fin da subito e che ti potranno dare immediate soddisfazioni quando proverai a leggere le persone tra la folla.

Braccia e gambe incrociate

Braccia e gambe incrociate segnalano una chiara resistenza alle vostre idee. Le braccia e le gambe incrociate sono barriere fisiche che suggeriscono che l'altra persona non è aperta a ciò che sta ascoltando o alla proposta che sta ricevendo.

È un segnale talmente importante che supera di gran lunga qualsiasi altro segnale possano provare le persone ad inviarti.

Anche se sorridono e si fingono impegnate in una piacevole conversazione, le loro braccia e le loro gambe raccontano un’altra storia.

L’esperimento portato avanti da Gerard I. Nierenberg e Henry H. Calero ha ottenuto risultati inequivocabili. Su un campione di oltre 2.000 trattative seguite, nessuna di loro è finita in un accordo positivo quando una delle persone coinvolte ha incrociato le gambe durante la negoziazione.

Psicologicamente, le gambe o le braccia incrociate indicano che ti trovi davanti ad una persona che è mentalmente, emotivamente e fisicamente bloccata verso ciò che le viene proposto.

Incrociare le braccia o le gambe non sono gesti intenzionali ma sono una reazione automatica del nostro corpo ad una particolare situazione e, per proprio per questo motivo, sono considerati segnali forti e rivelatori.

Sorriso

La vita è come uno specchio: ti sorride se la guardi sorridendo.
(Jim Morrison)

Nel corso dei secoli gli artisti ci hanno illustrato lo stretto rapporto che intercorre tra gli occhi e il cuore mettendo in luce la capacità di trasmettere, ad esempio, gioia o tristezza attraverso uno sguardo.

Nella citazione di Jim Morrison è chiaro come un vero sorriso sia quello che parte dagli occhi.

Non lasciamoci ingannare dall'immagine stereotipata del grande sorriso con i denti bianchi: la bocca può mentire!

I sorrisi reali fanno stropicciare gli occhi, creando le famose zampe di gallina, le piccole rughe che partono dalla punta esterna dell'occhio e si estendono a raggera verso la tempia.

Con gli occhi è impossibile mentire.

Vi accadrà spesso di incontrare lungo il cammino i sorrisi finti, quelli di circostanza dove le labbra si aprono mostrando i denti: un occhio poco attento potrebbe cadere in trappola.

La prossima volta che volete sapere se il sorriso di qualcuno è genuino, cercate le pieghe agli angoli degli occhi. Se non ci sono, quel sorriso nasconde qualcosa.

L'effetto specchio

Conoscere questa particolare gestualità involontaria del corpo potrà essere molto utile soprattutto a tutti i venditori o a coloro che si trovano spesso nella condizione di dover negoziare o trattare con altre persone.

Non è detto che tu te ne sia già accorto, ma ti sarà sicuramente capitato molto spesso che il tuo interlocutore abbia iniziato a ricopiare i tuoi gesti. La stessa cosa spesso sarà capitata anche a te, cioè di ritrovarti a replicare i gesti altrui.

È come avere una sorta di specchio davanti.

Una persona si passa una mano tra i capelli e l'altra fa lo stesso, una incrocia le braccia ed ecco che il suo interlocutore esegue lo stesso movimento.

Accorgersi che la persona con la quale stiamo parlando ha iniziato a ricopiare il nostro linguaggio del corpo è una buona cosa.

Infatti lo specchio del linguaggio del corpo è qualcosa che facciamo inconsciamente quando si instaura un legame positivo con l'altra persona. È un buon segno che sta ad indicare che la conversazione prosegue bene e che l'interlocutore è ricettivo al tuo messaggio, sintonizzato sulla stessa lunghezza d'onda.

Ho anticipato che questa particolare forma di gestualità sarebbe stata molto utile ai venditori: infatti quando si sta negoziando, lo specchio può mostrare il momento esatto in cui la persona con la quale trattiamo è pronta per poter chiudere positivamente un accordo.

La postura

I segnali che provengono dalla postura sono probabilmente i più facili da individuare, sono quelli che ci danno in linea di massima una impressione generale sulla persona che abbiamo davanti.

Una cosa che forse non conosci è che il cervello umano è impostato in modo da paragonare lo spazio occupato da una persona al potere che questa esercita.

Una postura eretta con il petto infuori e le spalle all'indietro è un classico esempio di una persona di potere. È certamente una persona che cerca di massimizzare lo spazio occupato e mostrarsi in modo imponente.

Molti animali si comportano allo stesso modo e a volte gonfiano una parte del proprio corpo come arma di difesa, solamente per sembrare più grandi e difficili da sconfiggere. Anche il gorilla nel regno animale utilizza lo stesso atteggiamento e gonfia il petto. L'immagine del gorilla che batte i pugni sul proprio petto compiendo ampi gesti con le braccia è la palese esaltazione della necessità di occupare il maggior spazio possibile al fine di mostrare un'immagine ancor più imponente (hai mai visto il film King Kong? Anche nella finzione si esalta la combinazione dei tre movimenti: posizione eretta, petto in fuori e ampie sbracciate. A queste si aggiungono altri gesti che vedremo in seguito come il digrignare e mostrare i denti.).

Al contrario una persona che si stringe nelle spalle dimostra poca personalità ma anche diffidenza verso il mondo esterno. Una persona che si curva (non per problemi fisici!) è una persona che collassa in sé stessa, che perde la propria forma, occupa meno spazio e dimostra la sua debolezza.

Basta dunque una postura perfetta per essere un leader? No, però una postura corretta basta per esigere rispetto.

Contatto visivo

Se una persona sta mentendo lo vedi attraverso i suoi occhi.

Questo è un detto antico che vale oggi ancor più di allora. Perché? Perché probabilmente il fatto che una persona che mente non riesca a tenere lo sguardo sul proprio interlocutore adesso lo sanno tutti.

La lingua può nascondere la verità, ma gli occhi – mai!
(Michail Bulgakov)

Tanto tempo fa si pensava correttamene che una persona che distoglieva lo sguardo dagli occhi del proprio interlocutore durante una conversazione fosse una persona poco limpida e che molto probabilmente stava mentendo.

Ma oramai è una cosa talmente risaputa che i “mentitori seriali” utilizzano proprio la tecnica inversa per poter dare maggior forza alle loro parole, sostenendo molto più a lungo lo sguardo di quanto farebbe un antico bugiardo.

Ma, come da citazione di Michail Bulgakov, gli occhi non mentono mai!

Quindi, a meno che tu non abbia davanti un artista della menzogna, potresti facilmente distinguere uno sguardo naturale da uno sguardo forzato che è solitamente caratterizzato dal fatto che non presenta battito di ciglia e gli occhi risultano forzatamente aperti e fissi.

Solitamente davanti a questo tipo di sguardo il proprio corpo percepisce comunque un senso di disagio che deve essere subito ascoltato come probabile campanello d’allarme.

Le sopracciglia

Se osservi le sopracciglia di una persona, queste possono rivelarti molto più di quel che credi.

Le sopracciglia alzate possono indicare che una persona si trova in uno stato di disagio oppure che è sorpresa da una determinata situazione.

Se invece una persona è preoccupata o prova paura, le sopracciglia tendono ad avvicinarsi corrugando la fronte.

Quindi, quando osservate da distante una persona, potete capire dal movimento delle sopracciglia se sta vivendo un particolare stato emotivo. L'unione della restante gestualità del viso o del corpo in generale potrà aiutarti a restringere le ipotesi a quella effettiva. Ma una cosa molto importante è capire che, durante una conversazione amichevole, le sopracciglia non si muovono.

Prova a notare questa cosa quando parlerai la prossima volta con un tuo amico o con un tuo parente. Prova tu stesso a sollevarle mentre stai tranquillamente chiacchierando con qualcuno: non è una cosa semplice da fare perché è innaturale. Dunque se durante una conversazione noti che la persona con la quale stai parlando muove le sopracciglia senza alcun apparente motivo (stupore, disagio, preoccupazione o paura) legato alla discussione, allora potrebbe esserci qualcosa di diverso dietro a quelle parole.

In generale, la chiave è stare sempre attenti a quella discrepanza che potrebbe esserci tra ciò che una persona dice e ciò che il suo linguaggio del corpo vi sta dicendo.

L'annuire

L’annuire è il classico gesto che facciamo tutti involontariamente durante una conversazione e generalmente sta a significare che siamo concordi con ciò che ci sta dicendo il nostro interlocutore.

È un gesto utile anche per accaparrarsi la fiducia dell’altra persona, ad esempio se stiamo affrontando una trattativa per vendere un nostro prodotto. Alle persone piace parlare ed affidarsi ad altre persone che si mostrano d’accordo con loro. Spesso i venditori si mostrano d’accordo anche in situazioni dove l’ideale sarebbe l’esatto opposto. In questo caso annuiscono ma poi contrattaccano con un “Si, ma…” o un “Sono pienamente d’accordo con lei, però…”.

Ma se ci trovassimo ad osservare dall’esterno una coppia che chiacchiera sarebbe più facile osservare tre tipologie differenti riguardo l’annuire.

1. L’annuire in modo lento: significa prestare attenzione, ma a volte indica la volontà di fingersi attenti. La concentrazione non è tanto su ciò che si sta ascoltando ma proprio sul movimento pacato imposto alla testa. Annuisco di proposito per far mostrare un falso interesse.

2. L’annuire a velocità media: chi annuisce a velocità media è realmente d’accordo con il proprio interlocutore e il suo interesse è tale che il movimento stesso spesso è semivolontario, cioè inizia involontariamente per poi proseguire volontariamente accentuato, quasi a voler rimarcare ulteriormente il proprio interesse.

3. L’annuire in modo esagerato segnala l’ansia per l’approvazione. Quando dici qualcosa a qualcuno e lui annuisce eccessivamente, significa che è

preoccupato per quello che pensi di lui o che, ad esempio, dubiti della sua capacità di seguire le tue istruzioni.

La mascella

La mascella serrata è un chiaro segnale di stress ed è un segnale di notevole disagio.

Non è necessariamente collegato alla situazione istantanea perché può essere una reazione del corpo ad un pensiero che esula dal momento attuale.

Una persona potrebbe fingere di ascoltarti ma in realtà ha un pensiero che l'assilla e che si manifesta con un segnale di stress.

I palmi delle mani

Aprire i palmi delle mani rivolgendoli verso l'alto è un movimento involontario che compiamo quando cechiamo di dimostrare al nostro interlocutore che può fidarsi di noi, che siamo persone oneste e sincere. È un gesto che rafforza le nostre parole e che ci consegna disarmati all'altra persona, con le mani aperte quasi a supplicare che l'altro ci assicuri la sua fiducia in ciò che abbiamo esposto.

Tenere invece i palmi delle mani rivolti verso il basso, oppure poggiarli sul tavolo, è un gesto che indica autorità, forza e potere.

A cosa serve saper leggere il linguaggio del corpo?

Ogni falsità è una maschera, e per quanto la maschera sia ben fatta, si arriva sempre, con un po' di attenzione, a distinguerla dal volto.
(Alexandre Dumas)

Scommettiamo che molto probabilmente ti darò una risposta che non ti aspetti?

Solitamente pensiamo che saper leggere il linguaggio del corpo può aiutarci a capire gli altri. Normalmente si potrebbe rispondere in uno di questi modi:

- nella vita può aiutarmi a capire se una persona sta mentendo
- nel lavoro può aiutarmi a capire se una persona è predisposta a comprare un mio prodotto
- può aiutarmi a capire di chi mi posso fidare
- può aiutarmi a capire se è il caso di inserirmi in una situazione che sto osservando da lontano
- può aiutarmi a capire se il mio ragazzo o la mia ragazza mi ha tradito
- può aiutarmi a capire se il mio compagno o la mia compagna mi ha detto la verità
- può aiutarmi a capire quando è il momento giusto di chiedere un aumento al capo
- etc…

Queste cose sono assolutamente vere.

Saper leggere il linguaggio del corpo può aiutarci nella nostra quotidianità nel nostro rapporto con gli altri.

È vero. Ma non dobbiamo vedere questa cosa a senso unico.

Conoscere il linguaggio del corpo aiuta noi stessi ad entrare in relazione con gli altri!

Capire come funziona il nostro corpo e come reagisce alle nostre emozioni vuol dire riuscire in parte a controllarlo.

Questo non vuol dire che dobbiamo diventare bravi a mentire controllando la nostra gestualità. Certamente per un venditore anche questo può essere d'aiuto per chiudere una trattativa.

Ciò che intendo è molto più etico e di grande utilità nella vita quotidiana.

Un nostro gesto va sempre a rafforzare un nostro stato d'animo, un nostro pensiero.

Facciamo l'esempio di un venditore che bussa alla nostra porta. Chi di noi è contento quando ci troviamo davanti ad una persona che viene a proporci un nuovo prodotto o un nuovo contratto per l'energia elettrica? Praticamente nessuno. Il nostro corpo invia immediatamente segnali di chiusura e solo se il venditore è davvero bravo riesce ad iniziare il suo discorso. A questo punto è molto probabile che abbiamo già incrociato le braccia, come a voler rafforzare il fatto che, qualunque cosa dica, noi comunque non compreremo nulla.

La stessa cosa può accadere quando stiamo discutendo animatamente con un amico di politica o di questioni importanti. Incrociamo le braccia prendendo una posizione definitiva sulla nostra idea e chiudendoci all'ascolto.

Sai quante volte ti avrebbe invece fatto comodo capire di aver assunto un atteggiamento sbagliato e avresti fatto

bene ad ascoltare?

Per far ciò basta rendersi conto della reazione del proprio corpo e, in occasioni come quelle appena descritte, basta sforzarsi ed eliminare le braccia incrociate per predisporsi meglio all'ascolto.

La prossima volta che darai un segnale di chiusura prova ad eliminarlo e vedrai che capirai molto più anche di te stesso e della funzione del tuo linguaggio del corpo, di come ti possa anche condizionare inconsciamente.

Ma sono tanti gli esempi che potrei farti di situazioni in cui faresti bene a controllare il tuo linguaggio del corpo.

Non sempre infatti gesticoliamo solo se ci troviamo dinanzi ad un pubblico. Pensa a chi sta effettuando una conversazione telefonica. Tutti noi gesticoliamo al telefono, passando il cellulare da una mano all'altra a seconda dei gesti che dobbiamo compiere, come se la persona dall'altra parte della cornetta potesse vederci. In realtà il nostro interlocutore non può vederci ma possono farlo coloro che sono intorno a noi! Controllare la propria gestualità in queste situazioni ci espone di meno alla possibilità che una persona terza possa intercettare, ad esempio, i segnali che emettiamo durante una conversazione che dovrebbe rimanere privata.

Un altro esempio? Chi ancora utilizza al computer un mouse con il cavo ha grandi possibilità di trovarlo tutto attorcigliato. Mi ricordo che spesso dovevo staccare la presa del mouse per poter distendere bene il cavo. Ogni volta che abbiamo tra le mani un cavo o un oggetto collegato ad un cavo, tendiamo involontariamente a muoverlo tra le mani, talmente involontariamente che spesso ci domandiamo "Ma come ha fatto ad intrecciarsi così?".

La congruenza: approfondimenti

Ogni falsità è una maschera, e per quanto la maschera sia ben fatta, si arriva sempre, con un po’ di attenzione, a distinguerla dal volto.
(Alexandre Dumas)

Non è possibile acquisire facilmente una buona abilità nella lettura, sia in modo rapido che senza margini d’errore, del linguaggio del corpo. Finora ho più volte ribadito come sia importante esercitarsi per allenare sia la nostra capacità di rilevare i segnali che un corpo sta inviando, sia per sviluppare l’abilità di analizzare tutti i segnali in una visione complessiva che tenga conto del rapporto tra loro e del loro rapporto con il momento in cui si rivelano.

- Una persona può sorridere ed essere felice.
- Una persona può sorridere, ma se la sua risata è nervosa vuol dire che è tutt’altro che felice nella situazione in cui si trova.
- Una persona può sorridere nervosamente durante una chiacchierata tra amici e quindi potrebbe avere altri pensieri nella testa che esulano dalla situazione in cui si trova.

La comprensione della congruenza dei gesti con una determinata situazione è determinante per poter scoprire l’atteggiamento di una persona e dare un senso alle sue azioni. Inizialmente ti potrebbe sembrare molto facile leggere i singoli gesti ma stai pur certo che, senza saper

valutare bene l’insieme, un determinato segnale può essere amplificato o confuso con uno esattamente opposto. Quindi un secondo consiglio che voglio darti, prima di scendere ancor più nello specifico, è quello di non avere fretta e di non giungere sin da subito a scontate conclusioni.

È vero che siamo tutti portati a voler raggiungere il massimo risultato in modo rapido e (possibilmente) con il minimo sforzo, però è sempre preferibile compiere i passi giusti per arrivare ad ottenere dei buoni risultati.

Ad esempio potresti impegnarti ogni giorno a focalizzarti su un solo segnale, come osservare lo sguardo delle persone oppure la postura di tutti coloro che ti passano davanti. Potresti provare a sederti su una panchina e sbirciare da lontano tutti coloro che sono seduti ai tavoli del bar e vedere se, mentre chiacchierano tra loro, riesci a notare l’effetto specchio. Immagina di dover affrontare un esame all’università: leggeresti tutto il libro in una volta oppure studieresti capitolo dopo capitolo? In questo caso il principio è lo stesso.

Solo quando avrai la consapevolezza di aver appreso una certa padronanza nell’individuare i principali gesti potrai spingerti a valutarli nell’insieme per poter arrivare a comprendere al meglio i veri segnali che involontariamente sono costantemente rilasciati dal corpo umano.

Come già detto saranno due le tipologie di congruenza da analizzare:

- La congruenza gesto-gesto
- La congruenza gesto-parola

La valutazione della congruenza tra la gestualità e ciò che si sta dicendo necessita di molto esercizio, soprattutto se ci troviamo di fronte ad una personalità forte. Immagina un politico o un esperto venditore: difficilmente queste persone

mostrerebbero evidenti incongruenze tra gesti e parole, soprattutto quando sono loro a dirigere il gioco, come potrebbe accadere in una conferenza stampa o durante una presentazione di un prodotto. Diverso è quando il politico viene sottoposto a domande inattesa (non necessariamente scomoda) oppure quando ad un venditore viene fatto notare un palese difetto del suo prodotto. In questi casi il linguaggio del corpo (che è il più veritiero!) si mostra in modo più chiaro e un bravo osservatore è in grado di valutare se c'è congruenza tra parole e gesti. Questo è uno dei motivi per il quale durante un'intervista le domande sono sempre concordate: ciò consente di avere un maggior controllo della propria gestualità. Ad una domanda inattesa il pensiero si concentra nella formazione della miglior risposta, ma ciò lascia il corpo libero di esprimersi.

I gesti dei politici sono classificati in psicologia e psicoterapia come *movimenti co-verbali batonici* e si caratterizzano per essere legati rigorosamente al ritmo del discorso e conferiscono alle parole, con movimenti del braccio e della mano, una struttura temporale, sottolineando la forza d'urto dell'argomento. Facci caso la prossima volta che vedrai un politico arringare alla folla.

Ricorda dunque: osservare e prendere coscienza dei gesti, dopo un po', ti risulterà abbastanza semplice ma interpretarli sarà tutt'altra cosa. Infatti un ulteriore esercizio che dovrai fare sarà quello di riuscire a valutare le altre persone mettendo da parte le tue reazioni emotive, le tue abitudini, la tua gestualità. La persona che osserverai avrà le proprie abitudini e le proprie manie, di conseguenza dovrai cercare di studiarla senza pregiudizi. Leggere le persone non è un gioco: una volta definita una persona e catalogata nella nostra mente (ad esempio nello schedario delle persone false), difficilmente riusciremo a guardarla in modo diverso.

Espressioni facciali

Imparerai a tue spese che lungo il tuo cammino incontrerai ogni giorno milioni di maschere e pochissimi volti.
(Luigi Pirandello)

A modo suo questa frase ti è stata ripetuta più volte da quando sei nato: mai fidarsi della prima apparenza!

Se da un lato è vero che un’espressione del viso può trasmettere tantissime informazioni su una persona, è altrettanto vero che non sempre la prima impressione è quella giusta.

Le espressioni facciali sono le prime che ci colpiscono quando ci troviamo di fronte ad una nuova persona e, proprio per questo, se la persona è brava a fingere, sono le espressioni che più possono portarci fuori strada nella sua valutazione.

Ci sono persone molto brave ad indossare una maschera che celi le loro reali intenzioni, i loro pensieri.

Quindi bisogna sempre prestare attenzione ai piccoli segnali di incongruenza che si fanno largo tra i classici segnali che un volto ci invia: ad esempio un sorriso può indicare approvazione o felicità, un cipiglio può indicare disapprovazione o infelicità.

In alcuni casi, le nostre espressioni facciali possono rivelare i nostri veri sentimenti su una particolare situazione oppure dare informazioni sul nostro stato di salute. Mentre rassicuriamo sul fatto che ci sentiamo bene, l'espressione del viso può dire il contrario.

Ecco quali sono le principali emozioni che possiamo trasmettere con il volto:

- Felicità
- Tristezza
- Rabbia
- Sorpresa
- Disgusto
- Paura
- Confusione
- Eccitazione
- Desiderio
- Disprezzo

In generale l'espressione facciale più affidabile e cordiale implicava un lieve sollevamento delle sopracciglia e un leggero sorriso. Secondo uno studio è questa l’espressione che emana una persona che ha iniziato a fidarsi di ciò che le stiamo dicendo.

Essendo forme di linguaggio del corpo universale, le espressioni facciali sono state sottoposte a molteplici ricerche. Alcuni studi suggeriscono che:

- è possibile esprimere giudizi sull’intelligenza di una persona in base al suo volto e alle sue espressioni
- gli individui che hanno un viso più stretto e un naso più prominente hanno maggiori probabilità di essere percepiti come intelligenti
- le persone con espressioni sorridenti e gioiose sono generalmente giudicate più intelligenti di quelle con espressioni arrabbiate

Saper analizzare nel suo complesso l’insieme delle espressioni faciali può determinare il passaggio da un insuccesso ad un successo. Immagina di stare a tentare una vendita. Di certo riuscire a capire il momento esatto in cui il

nostro interlocutore è maggiormente predisposto a fidarsi di noi è un bonus non indifferente. Quali possono essere alcuni dei segnali che ci invia un potenziale cliente?

- Se noti che gli occhi di un potenziale cliente sono abbassati e la faccia rivolta verso l'esterno, stai certo che non è un buon momento per proporre un contratto. Probabilmente hai sbagliato approccio o non hai utilizzato bene le tecniche di persuasione oppure non è un cliente in target con il prodotto che offri.
- Se noti che la bocca è rilassata, che non presenta un sorriso meccanico, il suo mento è in avanti, probabilmente sta considerando il tuo articolo.
- Se i suoi occhi si impegnano con i tuoi per diversi secondi con un sorriso leggero sta soppesando la tua proposta.
- Se il tuo cliente inizia a seguire con la sua testa i tuoi movimenti (effetto specchio), il suo sorriso è rilassato e i suoi occhi trasmettono entusiasmo, allora la vendita è praticamente fatta.

Gli occhi

Quando si è impegnati in una conversazione con un'altra persona, prendere nota dei movimenti degli occhi è una parte naturale e importante del processo di comunicazione.

Ho già precedentemente accennato all’importanza dello sguardo. Non per niente gli occhi sono chiamati le "finestre dell'anima" perché sono in grado di rivelare molto su ciò che una persona sente o pensa.

Ecco quali sono i principali segnali da tenere in considerazione quando osserviamo gli occhi del nostro interlocutore:

1. lo sguardo
2. le palpebre
3. la pupilla

Lo sguardo

Lo sguardo può mostrarci se una persona è interessata alla nostra compagnia e alla conversazione. In questo caso lo sguardo deve essere fisso sui nostri occhi o comunque dimostrare che si sta ponendo attenzione. Va bene se saltuariamente si distoglie lo sguardo, questa cosa può comunque indicare una situazione di fiducia e rilassatezza. Infatti uno sguardo fisso troppo prolungato potrebbe essere un segnale minaccioso. Però se lo sguardo viene distolto troppo spesso, allora il nostro interlocutore ha pensieri più urgenti e pressanti che lo distraggono oppure potrebbe essere a disagio durante la conversazione perché potrebbe avere qualcosa da nascondere.

Una persona che mente, se non ben preparata, non riesce a sostenere lo sguardo dell’interlocutore.

Le palpebre

Tutti noi sbattiamo le palpebre. Questo è un movimento naturale che ci aiuta a detergere e bagnare costantemente i nostri occhi. Ma la frequenza con cui chiudiamo ed apriamo gli occhi può darci alcuni segnali:

Se le persone sbattono le palpebre più rapidamente allora sono sicuramente angosciate o a disagio. Invece sbattere le palpebre di rado può indicare che una persona sta cercando intenzionalmente di controllare i movimenti degli occhi. Ad esempio, un giocatore di poker potrebbe battere le palpebre meno frequentemente perché sta cercando intenzionalmente di apparire non eccitato.

La pupilla

Uno dei segnali più sottili di comunicazione non verbale è la dimensione della pupilla.

Anche questa, come per le palpebre, è soggetta a movimenti naturali dato che aumenta o diminuisce il proprio diametro in base alle condizioni di luminosità.

Ma la pupilla può variare leggermente di dimensioni anche in base alle emozioni e spesso una pupilla dilatata è associata alla presunta disponibilità sessuale di una persona verso l’altra, o comunque, una pupilla dilatata senza intervento luminoso dimostra generalmente interesse.

La bocca e le labbra

Le espressioni e i movimenti della bocca possono essere essenziali anche nella lettura del linguaggio del corpo. Sono diversi i muscoli che con corrono a modificare le espressioni della nostra bocca ma di certo il fattore più visibile, quello che risalta subito agli occhi, è il contributo dato dalle labbra.

Per esempio, masticare il labbro inferiore può indicare che l'individuo sta provando sentimenti di preoccupazione, paura o insicurezza.

Coprire la bocca può essere un segnale di buona educazione quando si sbadiglia o si tossisce, ma può anche essere un tentativo di coprire un cipiglio di disapprovazione.

Il sorriso è forse uno dei più grandi segnali del linguaggio del corpo, ma il sorriso può anche essere interpretato in molti modi. Un sorriso può essere genuino, o può essere usato per esprimere falsa felicità, sarcasmo, o anche cinismo.

Quando si valuta il linguaggio del corpo è necessario prestare attenzione ai seguenti segnali, sia della bocca che delle labbra:

- Le labbra serrate: stringere le labbra può essere un indicatore di disgusto, disapprovazione o sfiducia.
- Mordere le labbra: le persone a volte si mordono le labbra quando sono preoccupate, ansiose o stressate.
- Coprire la bocca: quando le persone vogliono nascondere una reazione emotiva, potrebbero coprirsi la bocca per evitare di mostrare sorrisi o espressioni di stupore/paura.
- Alzare o abbassare i lati della bocca: sono solitamente lievi cambiamenti che però sono indicatori significativi di ciò che una persona sta provando. Quando sono leggermente sollevati, può significare che la persona si sente felice o ottimista. D'altra parte, se sono rivolti verso il basso può essere un indicatore di tristezza, disapprovazione o anche una smorfia.

Le braccia e le gambe

Solitamente quando parliamo siamo impegnati ad elaborare il nostro pensiero e quelle poche volte che cerchiamo un riscontro da parte del nostro interlocutore lo facciamo in modo diretto (verbalmente, domandando) o più raramente in modo indiretto. In questo secondo caso nella quasi totalità dei casi la nostra attenzione è concentrata sulle espressioni facciali.

In realtà, anche le braccia e le gambe possono essere utili per trasmettere informazioni non verbali.

L'incrocio delle braccia può indicare che la persona si è messa in uno stato di difesa.

Una persona che incrocia le gambe e che osserva da distante un’altra persona potrebbe indicare antipatia o disagio nei confronti di quell'individuo.

Allargare il petto e spingere verso l’esterno le braccia può essere un tentativo di sembrare più grandi o più imponenti mentre, al contrario, tenere le braccia vicine al corpo può essere uno sforzo per minimizzare sé stessi o per cercare di uscire dal campo dell’attenzione.

Vediamo dunque a quali segnali bisogna prestare attenzione:

- Le braccia incrociate possono indicare una persona che è sulla difensiva, autoprotettiva o chiusa. Sicuramente tutt’altro che ricettiva, una persona con un simile atteggiamento richiede molto lavoro per potersi aprire.
- Stare in piedi con le mani sui fianchi può indicare una persona sicura di sé, ma in alcuni casi può anche essere un segno di aggressività.
- Hai mai visto il classico atteggiamento di una persona che posiziona le mani dietro la schiena e le stringe? Stringere le mani dietro la schiena

può indicare che quella persona si sente annoiata, ansiosa o addirittura può essere anche un segnale che sta ad indicare che è arrabbiata.

- Toccare rapidamente le dita e agitarsi può essere un segno che una persona è impaziente o frustrata. Se i movimenti sono più lenti allora la stessa persona è annoiata.
- Le gambe incrociate possono indicare che una persona è a disagio, oppure si sente chiusa o ha bisogno di privacy. È però questo un gesto che può essere frainteso facilmente dato che a volte si accavallano le gambe sia per abitudine che per necessità (una donna con una gonna troppo corta). Se una persona accavalla le gambe subito dopo essersi seduta, tale gestualità può essere anche un'abitudine (da non confondersi con la comodità). Al contrario se il gesto è fatto durante lo svolgimento di una conversazione, accompagnato da altri segnali di insoddisfazione allora è un gesto sicuramente di chiusura.

PS. Differenza tra gesto abitudinario e gesto di comodità: una persona che caratterialmente si sente spesso a disagio potrebbe aver preso l'abitudine di accavallare le gambe e lo fa anche in situazioni dove non gli è necessario. Di certo però accavallare le gambe non è un gesto comodo e lo dimostra il fatto che dopo un determinato periodo di tempo siamo costretti a cambiare posizione.

Vediamo quali sono i movimenti delle braccia, delle mani e delle gambe ai quali dobbiamo prestare attenzione:

- *Tirarsi su la manica*: ha la funzione di esibire i muscoli come minaccia di usarli o come invito ad agire.

- *Mani sui fianchi e gambe divaricate*: le gambe ben piantate per terra denotano sicurezza e le mani sui fianchi aggiungono un significato di sfida.
- *Tenere la mano sul fianco e allungare l'altro braccio verso l'interlocutore*: è un segnale diretto di aggressività perché il braccio che si tende verso l'interlocutore va ad invadere il suo spazio. È un segnale di sfida molto forte.
- *Gambe divaricate e mani dietro alla schiena*: la persona è in uno stato di allerta sostenuto da aggressività controllata e sicurezza nei propri mezzi.
- *Sfregarsi nervosamente le dita o le mani, sfregare un piede contro l'altro, scostarsi con le dita il colletto della camicia, pizzicarsi le guance o qualsiasi altra parte del corpo dove la pelle è morbida*: questi sono tutti segnali che indicano uno stato d'ansia e disagio. Possono essere accompagnati da un aumento improvviso della sudorazione.
- *Sfregamento della zona lacrimare*: è un segnale di sofferenza. In questo caso il linguaggio del corpo cerca di farci capire che quel determinato argomento è moralmente o psicologicamente doloroso.
- *Protezione degli organi genitali*: questo gesto indica che il soggetto si sente inconsapevolmente minacciato da qualche cosa dalla quale vuole difendersi.
- *Afferrarsi la caviglia e muovere nervosamente il piede*: è un gesto che indica uno stato di aggressività repressa e dimostra che c'è volontà di agire o di passare in qualche modo all'azione.
- *Mano sulla bocca oppure mano sull'orecchio*: sono gesti che esprimono la possibilità di poter

dire di più ma con la volontà di non esprimersi oltre o non ascoltare oltre.

- *Poggiarsi ad un oggetto o tenerlo saldo*: è un gesto di diritto territoriale, sta ad indicare che quell’oggetto è di proprietà della persona.
- *Appoggiarsi all'indietro con le mani allacciate dietro la testa* è un gesto di superiorità.

Le caviglie incrociate

Le persone che trattengono forti sentimenti e grandi emozioni assumono la posizione delle caviglie incrociate. Ciò accade ad esempio in situazioni poco piacevoli come una visita dentistica oppure quando si è tesi durante un colloquio di lavoro.

Di solito questo gesto è accompagnato dalle mani che si stringono o che stringono qualcosa.

Incrociare le caviglie è un segnale evidente di tensione poiché è comunque innaturale.

La postura

Come postura **non** si intende solo la posizione che il nostro corpo assume in una determinata situazione.

Analizzare la postura di un individuo vuol dire anche esaminare fisicamente il corpo di una persona, compreso la forma fisica complessiva di un individuo.

Osservare nella completezza la postura di un individuo può darci una grande quantità di informazioni su come questa persona si sente, ma anche suggerimenti sulle

caratteristiche della personalità. Puoi capire se hai davanti una persona sicura di sé, oppure se è aperta o sottomessa.

Se osservi una persona che sta seduta dritta, per esempio, può indicare che è concentrata e che sta prestando attenzione a ciò che sta succedendo. Non è solo interessata ma sta cercando di captare tutto ciò che le viene proposto o che sta osservando.

Una persona seduta con il corpo curvo in avanti, invece, può implicare che si sta annoiando o che la situazione lo rende indifferente a ciò che accade.

Vediamo dunque i principali segnali da osservare:

- la postura aperta comporta il tenere il tronco del corpo aperto ed esposto. Questo tipo di postura indica cordialità, apertura e disponibilità, ma anche una certa sicurezza nella propria capacità di valutazione. La persona ascolta ed è, allo stesso tempo, consapevole della propria abilità nel recepire le informazioni in modo corretto.
- la postura chiusa (curva) consiste nel nascondere il tronco del corpo, spesso piegando in avanti e tenendo le braccia e/o le gambe incrociate. Questo tipo di postura può indicare due tipi di personalità. Il più delle volte può essere un indicatore di ostilità, chiusura, mancanza di cordialità e ansia. Ma potrebbe altresì mostrare insicurezza: in questo caso la persona potrebbe necessitare di più tempo per riflettere. Non si fida del proprio istinto probabilmente a causa di scelte passate sbagliate.
- La postura rivolta verso l’interlocutore indica grande apertura e disponibilità. Indica il momento in cui il nostro interlocutore ha

acquistato fiducia in noi ed è deciso ad ascoltare un nostro consiglio.

- Al contrario una postura che tende ad allontanare il corpo dimostra estrema mancanza di fiducia. Se questa postura si verifica all'inizio dell'incontro allora abbiamo di fronte una persona che è prevenuta di natura ma che può comunque essere convinta della bontà della nostra proposta. Se invece ciò si verifica durante l'incontro è necessario capire immediatamente cosa abbia scatenato questa reazione se si vuole avere ancora qualche minima possibilità di stringere un accordo.

La prossemica

La *prossemica* è la disciplina semiologica che studia i gesti, il comportamento, lo spazio e le distanze all'interno di una comunicazione, sia verbale sia non verbale ed è una delle varie sottocategorie nello studio della comunicazione non verbale, tra cui l'aptica (tocco), la cinesica (movimento del corpo), la vocalità (paralinguaggio) e la cronemica (struttura del tempo).

Ti è mai capitato di avere a che fare con una persona talmente insistente da sentirtela fisicamente addosso?

Il termine è stato coniato dall’antropologo statunitense Edward Twitchell Hall e si riferisce proprio alla distanza che si crea tra le persone mentre stanno interagendo. Questo elemento può esserti molto utile nel valutare a distanza il rapporto che intercorre tra due persone che stanno interloquendo tra loro, in particolar modo se sono libere di muoversi. La situazione ideale è quando interagiscono in piedi.

Nel suo studio Edward T. Hall ha definito quattro livelli di distanza sociale che si verificano in situazioni diverse:

- distanza intima
- distanza personale
- distanza sociale
- distanza pubblica

Distanza intima

Una distanza da 15 a 45 centimetri è definita “distanza intima” ed indica una relazione di grande comfort tra gli individui. Di solito si verifica con un contatto intimo come l’abbracciare, il sussurrare o il toccare.

Distanza personale

Una distanza da 45 a 120 centimetri è definita “distanza personale” e si verifica di solito tra persone che sono membri della famiglia o tra amici intimi. Se durante l’interazione le persone sono in piedi e libere di muoversi, lo spazio tra loro determina il livello della loro intimità.

Distanza sociale

Una distanza da 120 a 360 centimetri è definita “distanza sociale” ed è spesso utilizzato tra persone che sono conoscenti, con i quali si hanno buoni rapporti ma che non si conoscono abbastanza bene. Anche in questo caso il livello di conoscenza viene determinato dalla distanza tra le due persone.

Distanza pubblica

Una distanza da 360 centimetri a 10 metri è definita “distanza pubblica” ed è quella che viene spesso utilizzata in situazioni in cui si deve parlare in pubblico.

Può comunque accadere che durante una conversazione le distanze possano variare. L’avvicinarsi ad un'altra persona è visto come un gesto di accettazione da parte dell'individuo che colma il divario, avvicinandosi fisicamente dimostra di avere un interesse comune da condividere con fiducia.

Ciò può accadere anche durante una conversazione tra due persone che non si conoscono. Immagina una proposta di lavoro, di quelle che solitamente non vengono viste di buon occhio come i guadagni rapidi e facili. Inizialmente si tende a mantenere una certa distanza per dimostrare anche il proprio scetticismo. Quando però una persona diventa molto entusiasta della proposta, allora si avvicina e lo fa sempre di più all’aumentare del suo entusiasmo. Visto dall’esterno il gesto di una persona che si avvicina all’altra durante una conversazione può anche essere interpretato come la

volontà di far capire alle altre persone presenti che la conversazione è chiusa e non aperta a tutti. Se invece provi ad avvicinarti ad una coppia che sta parlando e queste tendono ad allontanarsi, il segnale indica che la conversazione è aperta. In questi casi è facile arrivare ad assumere una posizione a cerchio dove partecipano più persone alla stessa discussione.

Movimenti che indicano scarico tensionale

Vediamo quali sono alcuni gesti molto comuni che possono aiutarci a definire lo stato d’animo di una persona.

Perplessità

Una persona si dimostra perplessa:

- se innalza le sopracciglia
- se si aiuta con le dita ad alzare le sopracciglia
- se inizia a grattarsi al centro della fronte
- se spinge con le dita la pelle della fronte verso l’alto

Ciò vuol dire che quella persona non è convinta di ciò che gli stanno dicendo e dunque necessita di ulteriori spiegazioni. La prossima volta che sarai in una tale situazione noterai facilmente la comparsa di un leggero prurito al centro della fronte che è il segnale che il corpo ti invia quando sei perplesso.

Essere in disaccordo

Una persona in disaccordo non riesce a stare ferma ad ascoltare e di solito compie alcuni gesti facilmente riconoscibili:

- inizia a cercare i capelli sulla maglia e a toglierli
- inizia a spolverarsi il vestito
- se li indossa, si solleva gli occhiali e spesso li pulisce (come per significare che vuole vederci meglio)

Sono chiari segnali che la persona non è solamente perplessa ma ha addirittura un punto di vista contrario a quello del suo interlocutore. Se invece si è seduti ad una tavola e la persona inizia a rimuovere polvere o briciole dal tavolo (a prescindere se queste ci siano o meno) allora è in una posizione di netto rifiuto.

Intolleranza o rifiuto aggressivo

Una persona si dimostra intollerante quanto allontana un oggetto, unendo a questo movimento un'espressione di disprezzo nel volto. L'espressione del volto è importante per non confondere tale gesto con l'essere in soggezione o l'essere timidi. Se invece l'oggetto è respinto in direzione dell'interlocutore allora è un segnale di rifiuto molto aggressivo che determina la chiusura definitiva.

Collera

Solitamente una persona mostra il suo stato di collera quando stringe con forza un qualsiasi oggetto che ha tra le mani oppure, in assenza di un oggetto, quando stringe i pugni.

Atteggiamenti comuni

In questa sezione vediamo degli atteggiamenti molto comuni e facili sia da notare che da interpretare.

Spingere il mento in avanti: questo è un gesto che appartiene alla categoria dei segnali di sfida e di invito all'azione. La persona è talmente sicura di sé che sfacciatamente mostra una parte vulnerabile del proprio viso. Oltre a grande sicurezza nei propri mezzi denota bassa considerazione dell'avversario.

Socchiudere gli occhi: se non ci sono condizioni di luce particolari che giustificano questo gesto, allora gli occhi socchiusi durante una conversazione sono un'espressione di sfida, disprezzo o scetticismo.

Tenere l'indice teso puntandolo verso l'interlocutore: è un segnale di competizione e, anche se viene rivolto verso una precisa persona, può indicare il gruppo intero di persone che è rappresentato da quella persona. Ad esempio un indice teso verso un giornalista durante una conferenza stampa può indicare l'insieme dei giornalisti oppure l'insieme dei giornalisti che lavorano allo stesso giornale.

Spezzettare un foglietto di carta o rompere il tappo di una penna o simili: è un comportamento che palesa una inconscia pulsione distruttiva. Il gesto simbolicamente manifesta volontà di demolire attraverso la carta, noi o ciò che stiamo esprimendo.

Rosicchiare le unghie: è un desiderio inconscio di disarmo.

Percuotere un dente con l’unghia e far rumore: è un segnale opposto al precedente e rappresenta l’esibizione dei propri mezzi di aggressione. Digrignare i denti è un gesto molto comune nel mondo animale.

Schiarirsi la voce oppure fare dei secchi e rapidi colpi di tosse: sono segnali paralinguistici (vocalità) e servono a scaricare la tensione.

Premere la lingua all’interno della guancia: è un segnale che rappresenta rifiuto o fastidio.

Gesti di diritto territoriale

Il merito all’analisi dei gesti di diritto territoriale va ascritto a Desmond Morris, uno zoologo e divulgatore scientifico britannico, che ha esaminato la teoria dei diritti territoriali espressi dagli animali e dall'uomo. A questo proposito consiglio la lettura del suo libro “La scimmia nuda. Studio zoologico sull’animale uomo”. Egli spiega che gli animali maschi, quando proclamano i diritti territoriali, o urinano o defecano, segnando con i propri odori i loro confini.

Ovviamente l’essere umano si comporta in modo diverso ma anche lui utilizza gesti per mettere in chiaro, anche inconsapevolmente, quale sia il suo territorio. Tutte le volte che mettiamo un piede sopra ad un oggetto ne stiamo reclamando la proprietà. Metteresti mai il piede sul paraurti della macchina del tuo amico? No. Ma se si tratta della tua automobile il gesto ti viene spontaneo anche per scaricare parte del peso. Lo fai perché quella è la tua auto e inconsciamente ne stai reclamando la proprietà 8io posso farlo perché l’auto è mia!).

Oppure quando vedi che la tua ragazza o il tuo ragazzo sono importunati o stanno semplicemente chiacchierando con un’altra persona… cosa fai? Ti avvicini e ti inserisci nella conversazione, ma non prima di aver messo un braccio intorno al collo della tua metà. Anche in questo caso stai reclamando una tua proprietà.

Chi mette i piedi sulla scrivania se non il capo dell’ufficio? L’ufficio è mio e lo dimostro mettendo i miei piedi dove tu non puoi farlo.

A volte estendiamo i nostri diritti territoriali a quello che lo psichiatra inglese Humphry Osmond ha definito "spazio

sociofugo". In pratica distribuiamo nostri oggetti personali facilmente riconoscibili sperando che nessuno invada il nostro spazio.

Non lo hai mai fatto? Sicuro?

Immagina di essere invitato ad una cena insieme a tante persone. Sul tavolo non ci sono posti riservati e dunque le persone iniziano a poggiare vari oggetti sulle sedie (cappotti, borse, etc.) in modo da occupare i posti. Gli studenti nelle grandi aule universitarie distribuiscono i propri libri sui banchi da occupare.

Hai mai notato come in un ascensore le persone cerchino di allontanarsi il più possibile tra di loro occupando spazi ben precisi, solitamente i quattro angoli?

Humphry Osmond ha dunque coniato i termini "sociopetal" e "sociofugal" proprio per descrivere l’occupazione dei posti che incoraggia o scoraggia l'interazione sociale.

Gesti che indicano nervosismo e/o stati d’ansia

Abbiamo già visto come lo schiarirsi la gola sia un gesto utile a scaricare la tensione e che dunque presuppone nervosismo o ansia. Ciò accade a causa del muco che si forma nella gola, una reazione naturale come avviene, ad esempio, per la sudorazione. Per le persone molto nervose questo gesto può diventare persino un’abitudine ed essere fatto continuamente anche senza una reale necessità fisica. Le persone che ricorrono maggiormente a questo gesto sono i maschi adulti.

Vediamone altri.

Fischiettare: è un gesto che può indicare diversi stati d’animo ma spesso è utilizzato per esorcizzare uno stato d’ansia.

Dondolarsi con la sedia: è un gesto di nervosismo che indica che una persona è sovrappensiero e che i suoi pensieri gli recano ansia.

Tirarsi i pantaloni: è un gesto che solitamente si effettua quando si è seduti e sta ad indicare che una persona sta prendendo una decisione importante. Il gesto termina appena la decisione è presa. È un gesto rivelatorio molto utile per chi, ad esempio, sta tentando una vendita poiché capisce che la persona ha comunque scelto di prendere in considerazione la possibilità di acquistare ma dimostra comunque di essere nervosa e non ancora sicura della propria scelta.

Rovistare nelle proprie tasche: è un gesto di nervosismo che solitamente viene gratificato se all’interno delle tasche

troviamo qualcosa che faccia rumore, come dei soldi o un mazzo di chiavi. In particolar modo rovistare tra gli spicci fa pensare ad una persona con problemi economici o con preoccupazioni economiche.

Toccarsi frequentemente il lobo dell'orecchio: è un gesto che nasconde ansia se ripetuto nel tempo. Una rapida toccata invece potrebbe essere un gesto di interruzione che vedremo nel prossimo capitolo.

Grattarsi la testa o strofinarsi la nuca con frustrazione: è un gesto che mostra una persona arrabbiata e nervosa poiché non in grado di esprimere direttamente i propri sentimenti.

Gesti di interruzione

Questi sono gesti importanti da riconoscere soprattutto per tutti coloro che sono impegnati in una conversazione che prevede il confronto, cioè quando non ci sono tempi prestabiliti di parola ma quando è possibile intervenire nel discorso in qualsiasi momento. Quindi ciò accade durante una conversazione con un amico ma anche durante una presentazione per la vendita di un prodotto.

Ho più volte fatto notare nel libro "**Persuasione, principi e tecniche**" quanto sia importante ascoltare l'altra persona per poter preparare le proprie contromosse.

Ascoltare è dunque importante ma è sempre molto difficile lasciare la parola agli altri. Quando siamo impegnati in una conversazione nessuno di noi vuole abbandonare la sua posizione da oratore. Lasciare campo agli altri vuol dire perdere la propria posizione dominante e inconsciamente tendiamo a mantenere il controllo della parola.

Però tutti noi, quando ci troviamo dall'altra parte, cioè da quella dell'ascoltatore, riusciamo a mantenere la nostra posizione di silenzio e di ascolto solo per poco tempo se abbiamo la possibilità di intervenire attivamente nel discorso.

È necessario dunque riuscire a capire che bisogna cedere la mano e lasciar parlare il nostro interlocutore. Per far ciò è bene saper riconoscere i gesti di interruzione, cioè quei gesti che si fanno, spesso inconsciamente, per avvisare l'altra persona che si vuole prendere parola.

La maggior parte di loro deriva da un gesto antico che tutti noi abbiamo appreso nella nostra esperienza scolastica: la mano alzata. Se devi andare in bagno alzi la mano e chiedi il

permesso, se vuoi parlare o rispondere alla domanda alzi la mano e attendi di essere chiamato in causa.

Spesso durante un discorso, la persona che vuole intervenire alza inconsciamente la mano e solo quando questa è ben sollevata si accorge del gesto che sta facendo.

Cosa fare dunque? Continuare a sollevare la mano come a scuola? Certo che no!

Allora la mano termina solitamente la sua corsa o verso il lobo dell'orecchio oppure verso le labbra, come a sopprimere la propria voce. Successivamente la mano torna al suo posto.

Coloro che invece trattengono questi gesti di interruzione di solito si limitano a muovere la mano appoggiata verso l'alto di qualche centimetro, per poi lasciare che la mano cada all'indietro.

I gesti di interruzione possono essere ripetuti più volte senza che venga pronunciata una sola parola.

Riconoscere un gesto di interruzione è importante per più motivi: da un lato l'ascoltatore vi conferma inconsciamente che è interessato al discorso, che lo sta seguendo attentamente e che ha una sua opinione. Dall'altro vi darà l'opportunità di cedergli parola e di acquisire grande fiducia da parte sua per il seguito della conversazione.

Gesti di noia

Offri una penna ed un foglio a chi ti sta ascoltando. Se inizierà a scarabocchiare, allora puoi star certo che si sta annoiando.

In alcuni casi puoi facilmente notare questa situazione, ad esempio un'insegnante può vedere un alunno che scarabocchia sul banco durante l'ora di lezione. Ma certo non puoi sempre dare carta e penna a chi ti sta davanti!

Un altro indicatore di noia è lo sguardo vuoto, quello sguardo che fa capire che una persona è completamente assente e persa nei suoi pensieri, che dorme ad occhi aperti.

Questo sguardo è riconoscibile per il fatto che le pupille sono fisse e non accennano movimenti ed inoltre le palpebre sbattono molto meno del solito, come fosse in trance.

Entrambi questi gesti sono molto comuni tra gli studenti che si "addormentano" durante le lezioni scolastiche. Di conseguenza sono segnali che gli insegnanti dovrebbero riconoscere sia per richiamare all'attenzione, sia per modificare il loro stile di comunicazione se ciò accade troppo spesso.

Gesti di aspettativa

Una persona che ha un’aspettativa può dimostrarlo in vari modi:

- si frega le mani (con lo stesso movimento che si fa solitamente quando ci si lava le mani)

- strofina i palmi delle mani contro un tessuto (se le palme sono bagnate, l’aumento della sudorazione è indice di nervosismo associato all’aspettativa). Gli uomini strofinano di solito i palmi delle mani contro i pantaloni all’altezza delle cosce.

- incrocia le dita (il dito medio sull'indice). Le dita incrociate sono un gesto scaramantico che di solito indicano la speranza che qualcosa vada nel verso giusto. Però in alcuni casi possono indicare l’unione sentimentale tra due persone.

Curiosità sui gesti più evidenti e comuni

Molti gesti che possono essere fatti con le nostre mani sono più che noti ma bisogna stare attenti al contesto e a come vengono eseguiti.

- Un pugno chiuso può indicare rabbia in alcune situazioni o solidarietà in altre.

- Il pollice su e il pollice giù sono spesso usati come gesti di approvazione e disapprovazione.

- Il gesto *OK*, fatto toccando insieme il pollice e l'indice in un cerchio e allungando le altre tre dita, può essere usato per indicare che tutto va bene. In alcuni paesi sudamericani il simbolo è in realtà un gesto volgare.

- Il segno di vittoria, creato alzando l'indice e il dito medio e separandoli per creare una forma a V, significa pace o vittoria in alcuni paesi. Nel Regno Unito e in Australia, il simbolo assume un significato offensivo quando il dorso della mano è rivolto verso l'esterno.

Il linguaggio emotivo

Come già accennato in fase introduttiva, è possibile riuscire ad analizzare le persone se abbiamo una buona conoscenza del linguaggio del corpo. Abbiamo anche visto l'importanza della sua conoscenza poiché questo restituisce sempre la verità e dunque siamo in grado di poter stabilire con certezza assoluta le caratteristiche della persona che abbiamo davanti.

Ho anche scritto che, secondo una ricerca dell'U.C.L.A. (Università della California, Los Angeles) è stato dimostrato che solo il 7% della comunicazione si basa sulle parole che diciamo. Per quanto riguarda la restante parte della comunicazione, il 38% deriva dal tono della voce e il restante 55% dal linguaggio del corpo.

Finora queste percentuali potevano anche starci bene ma in realtà c'è un altro aspetto che interviene nella comunicazione ed è ciò che definisco il linguaggio emotivo.

Rispetto al corpo, al tono della voce e alle parole, il linguaggio emotivo è sicuramente meno percepibile ma è una ulteriore abilità che ci può aiutare a completare il quadro descrittivo di chi abbiamo davanti.

Ci sono due concetti specifici da considerare: l'empatia e l'intelligenza emotiva.

In breve puoi immaginare l'empatia come la capacità di intercettare le emozioni altrui e l'intelligenza emotiva come l'abilità di comprendere le emozioni percepite.

Empatia e Intelligenza Emotiva

Ti sei mai sentito travolto dalle emozioni e incapace di sostenere il peso emotivo di chi ti circonda? Se è così allora possiedi già il grande dono: sei un essere empatico. L'empatia è un dono splendido che però deve necessariamente essere ben compreso per poterlo sfruttare in tutta la sua bellezza.

Empatici si è già, oppure lo si può diventare, l'importante è comunque acquisire la capacita di riconoscere e controllare le emozioni per non esserne travolti. Infatti, non di rado, gli empatici non sono consapevoli del loro dono, non ne hanno la piena comprensione e hanno molta difficoltà a riconoscere e gestire sia le proprie emozioni che quelle altrui. Ciò comporta un accumulo di stress e di ansia e, sovente, accade che la loro sensibilità li porti a farsi carico dei bisogni altrui a scapito della cura della propria persona.

Soprattutto i soggetti naturalmente empatici sono individui ipersensibili, con alti livelli di comprensione e compassione verso le emozioni altrui: riescono a collegarsi profondamente agli altri e fanno proprie le loro emozioni. Tuttavia questi empatici, il più delle volte, non sono consapevoli di ciò e credono che sia una cosa normale dovuta solamente alla loro sensibilità. Il mondo è pieno di empatici etichettati come sensibili: la maggior parte di loro sono persone dotate di forte carisma e leadership.

I naturalmente empatici sono ovunque e si possono facilmente riconoscere dato che sono i più grandi ascoltatori del mondo: pensatori, studenti o i risolutori di problemi.

Poi però ci sono anche gli empatici che sfruttano il loro dono per fini non etici e, solitamente, sono coloro che hanno

costruito la loro empatia, che non ne erano provvisti ma che sono riusciti ugualmente a svilupparla. Penso ad esempio ai grandi truffatori, ai bravi venditori o ai comunicatori di massa che riescono ad entrare in sintonia con le persone con grande maestria e facilità. Sono persone caratterizzate da un eccellente controllo del proprio dono e sanno scegliere da chi e da cosa farsi influenzare, come a chi inviare la propria energia. I loro pensieri sono così potenti che, non appena vengono rilasciati, chiunque sia sintonizzato sulla loro frequenza li raccoglie automaticamente (l'esempio classico è il politico che conosce quali corde toccare).

È dunque facile comprendere come l'empatia sia una abilità in più per poter analizzare le persone.

Gli empatici sono individui molto sensibili, che hanno un'acuta capacità di percepire ciò che le persone intorno a loro pensano e sentono. Ascoltano le parole, prestano attenzione al linguaggio del corpo e traducono le vibrazioni energetiche. Sono particolarmente vulnerabili alla negatività perché la prende dal loro campo energetico. D'altra parte, quando gli empatici sono circondati da energia positiva, si rilassano e la loro aura si espande verso l'esterno, mentre i loro sentimenti e le loro emozioni fluiscono liberamente senza tensioni. Spesso il termine empatico è usato per descrivere una persona che prova una grande empatia, spesso al punto tale di affrontare il dolore degli altri a proprie spese. Ma, come già detto, non è questo ciò che ci interessa.

Ma non basta essere empatici perché, come per il linguaggio del corpo, è necessario riuscire a comprendere i segnali che riceviamo.

Di conseguenza per analizzare una persona dal punto di vista emotivo bisogna essere emotivamente intelligenti,

cioè essere dotati di intelligenza emotiva.

Una persona emotivamente intelligente deve possedere almeno tre abilità primarie:

Saper gestire le emozioni

Bisogna ad esempio sapere e capire come controllare le emozioni in modo da non eccedere euforicamente da un lato o crollare emotivamente dall'altro. Allo stesso modo è utile saper gestire le proprie emozioni per limitare ciò che inconsapevolmente comunichiamo agli altri.

Avere consapevolezza emotiva

Questa è la capacità di identificare le emozioni in base a come vengono recepite. Si può essere empatici, cioè in grado di percepire i segnali emotivi che le altre persone ci inviano, ma bisogna essere in grado di comprenderli.

Saper sfruttare le emozioni

Chi possiede questa qualità è in grado di sfruttare le proprie emozioni e di reindirizzarle verso altri compiti, come ad esempio la risoluzione di un problema senza farsi schiacciare dalla pressione dovuta al problema stesso.

Il concetto di intelligenza emotiva nasce nel 1990 grazie all'intuizione di due psicologi, Peter Salovery e John Mayer, che la definirono ufficialmente come la capacità di monitorare e dominare le emozioni proprie e altrui e di usarle per guidare il pensiero e l'azione. Chi domina le emozioni è in grado di comprendere persone e situazioni,

perché ha la capacità di mettersi nei panni dell’altro e di sfruttare le emozioni per fini nobili.

L’intelligenza emotiva è dunque la capacità degli individui di riconoscere le proprie emozioni e quelle degli altri, di discernere tra i diversi sentimenti e di etichettarli in modo appropriato, di usare le informazioni emotive per guidare il pensiero e il comportamento, e di gestire e/o regolare le emozioni per adattarsi agli ambienti o raggiungere i propri obiettivi.

Gli studi hanno dimostrato che le persone emotivamente intelligenti hanno migliore salute mentale, migliori risultati sul posto di lavoro e soprattutto capacità di leadership. Infatti è insolito trovare in posizioni di rilievo persone timide o riservate, persone che hanno difficoltà a rapportarsi e interagire con gli altri. Tutto ciò resta comunque indimostrato dato che c’è grande dibattito su questa materia non essendo l’intelligenza emotiva fisicamente misurabile. Gli scettici infatti non ritengono valida la teoria dell’intelligenza emotiva e hanno la convinzione che i buoni risultati siano frutto esclusivo dell’intelligenza generale e dalla personalità dell’individuo.

Infatti a differenza del fattore intelligenza generale che è misurabile con il QI (quoziente intellettivo) che si ottiene mediante l’uso di test standardizzati, per l'intelligenza emotiva non esiste alcun test o una scala particolare da poter essere utilizzati per misurarla in una persona. Questo ha portato dunque molti psicologi a discutere sul fatto che l'intelligenza emotiva non sia un costrutto reale. Essi sostengono che è solo un modo semplicistico usato per misurare le capacità interpersonali che differenziano una persona all'altra. Dopotutto la scienza fatica sempre a discutere di temi che non sono matematicamente misurabili.

Tuttavia, esistono diversi modelli che mirano a misurare i livelli di intelligenza emotiva (IE). Il modello originale è quello di Daniel Goleman, psicologo, scrittore e giornalista statunitense la cui opera più conosciuta è "Emotional Intelligence" datata 1995 e che ha avuto il merito di portare alla ribalta il concetto di intelligenza emotiva. Secondo la sua teoria capacità quali la conoscenza di sé, la persistenza e l'empatia, che vanno a costituire l'intelligenza emozionale, sono sottovalutate o addirittura ignorate mentre dovrebbero essere considerati elementi rilevanti nel quoziente d'intelligenza (QI). Senza includere queste qualità il QI risulta ridimensionato.

Goleman ha definito l'IE come l'insieme delle abilità e delle caratteristiche che guidano le prestazioni di leadership, non solo ha indicato che l'IE rappresenta il 67% delle abilità ritenute necessarie per ottenere prestazioni superiori nei leader, ed è due volte più importante dell'esperienza tecnica o del QI.

Molto interessante per ciò che riguarda il percorso che abbiamo appena iniziato è il “modello delle abilità” (Peter Salovey e John Mayer – 2004) che si concentra sulla capacità dell'individuo di elaborare le informazioni emotive e di usarle per navigare nell'ambiente sociale.

Nonostante tutte le posizioni avverse, la presenza in natura dell’intelligenza emotiva è palesemente sotto gli occhi di tutti ed infatti è abbastanza semplice riconoscere qualcuno che è emotivamente intelligente. Queste persone tendono ad essere consapevoli dei loro stati, sia che abbiano emozioni positive che negative, e sono in grado di controllare l'uno o l'altro di questi due aspetti. Ad esempio queste persone possono convivere con frustrazione, rabbia e tristezza senza mai sfogare negli eccessi. Inoltre sono anche capaci di impedire che l'altra persona abbia un qualsiasi sfogo, specialmente durante un litigio o un

conflitto, e possono anche aiutare a ridurre la tristezza e l'ansia semplicemente attraverso ciò che dicono o che fanno. Le persone intelligenti emotivamente si sintonizzano quindi sulle emozioni degli altri per capire come trattarle o gestirle.

È dunque possibile definire l’empatia come una dimensione dell’intelligenza emotiva.

Una persona empatica ed emotivamente intelligente è in grado di condividere i sentimenti dell’altro grazie alla capacità di assumere una prospettiva soggettiva. Mettersi nei panni dell’altro però non vuol dire diventare esattamente come colui che è dall’altro lato: l’empatia infatti vive lungo il confine tra le due persone e bisogna sempre mantenere la consapevolezza della propria identità. C’è una grande differenza tra una persona empatica e una persona che fa sue le emozioni altrui provando dunque tristezza o gioia indipendentemente dal suo reale stato. Grazie all’empatia possiamo analizzare gli altri ma non dobbiamo farci comandare dalle emozioni altrui. L’empatia è dunque la capacità di comprendere ciò che una persona sta provando, anche identificandosi nella situazione in cui essa versa ma senza prenderne mentalmente il posto. Bisogna essere in grado di conservare la propria identità, il che fa sì che si possano prendere decisioni senza farsi influenzare da fattori esterni.

L’empatia e l’intelligenza emotiva sono caratteristiche che possono essere allenate. Spesso l’empatia è il risultato di un percorso che un individuo fa fin dalla nascita. L’ambiente e le persone con le quali entra in contatto nei primi anni di vita lo plasmano e possono far sì che sviluppi o meno la capacità di essere empatico.

Ma come è possibile riprogrammare la mente, allo stesso modo è possibile sviluppare l’intelligenza emotiva. Ciò

avviene mediante la conoscenza delle emozioni e attraverso alcune tecniche che permettono di controllare le emozioni stesse. Essere empatici significa essere capaci di percepire i segnali emotivi che gli altri ci inviano, ma per poter comprendere le emozioni altrui, bisogna essere in grado di comprendere innanzitutto sé stessi, le proprie emozioni e capire come controllarle. È l'intelligenza emotiva che aiuta ad interpretare quei segnali, a dargli dei significati, capire lo stato d'animo e le cause.

Essere empatici dunque non basta, bisogna anche essere emotivamente intelligenti. Per questo motivo all'inizio di questo capitolo ho sottolineato "persone empatica ed emotivamente intelligente".

Il controllo delle proprie emozioni

Prima di analizzare gli altri è necessario che una persona sia in grado di controllare sé stessa. Una persona emotivamente intelligente è innanzitutto in grado di controllare le proprie emozioni. Una persona emotivamente intelligente non è di certo una persona che sfoga facilmente le proprie frustrazioni e la propria insoddisfazione ma incanala le proprie emozioni nei modi giusti. Le persone emotivamente intelligenti hanno molte meno probabilità di esplodere durante una discussione, anche quando sono particolarmente deluse.

La rabbia, ad esempio, è un'emozione molto potente con conseguenze negative sia sulla persona che la affronta che sulle persone che la circondano. Se sei incline ad essa, le persone saranno ovviamente predisposte ad allontanarsi da te perché non sapranno mai quale sarà la tua prossima reazione. Un tipo iroso è una persona palesemente imprevedibile. Inoltre le persone positive sanno, inconsciamente, che essere a contatto con persone negative (e le persone sempre arrabbiate lo sono) è controproducente e si possono solo avere conseguenze negative (*se vuoi approfondire questo aspetto puoi leggere il libro "Mindset Revolution" - 2020 Ivan N. De Sanctis - dove l'autore spiega come funziona la mente, come l'inconscio comandi la vita di ogni persona e come sia possibile riprogrammarla per essere felice. A mio parere uno dei testi più semplici e chiari per comprendere la Legge dell'Attrazione*).

Tuttavia, reprimere la rabbia è ugualmente un problema perché, a lungo andare, tutto ciò che interiorizziamo siamo

portati a tirarlo fuori. Pertanto, il modo ideale per gestire la rabbia non è quello di ignorarla, ma di affrontarla. Le persone con frequenti scoppi d'ira spesso finiscono per rimpiangere le azioni compiute durante la giornata perché, nella maggior parte dei casi, hanno agito a sproposito e d’istinto.

Quando si è emotivamente intelligenti, è più facile capire o riconoscere le diverse emozioni. Questa è un'abilità che aiuta molto a gestire le proprie reazioni. Aiuta anche a capire che bisogna sempre analizzare la situazione e non necessariamente tutto è come sembra al primo impatto. A volte l’intelligenza emotiva ti suggerisce anche di evitare persone o situazioni che potrebbero non essere positive. Una persona emotivamente intelligente preferisce sempre risolvere qualsiasi questione in modo amichevole, invece di andare verso un duro confronto. Inoltre, essendo in grado di controllare le proprie emozioni, riesce sempre a porsi in modo tale da non esasperare il momento.

Riconoscere dunque le proprie emozioni è importante perché solo allora abbiamo la certezza di poter interagire con le emozioni altrui.

Una persona emotivamente intelligente ha indubbiamente diversi vantaggi e riesce a gestire in modo più razionale e costruttivo qualsiasi evento si verifichi nel corso della giornata.

L'intelligenza emotiva aiuta a capire meglio sé stessi e ad avere la capacità di riconoscere le proprie emozioni o i propri sentimenti. Ti aiuta anche a capire l'impatto di queste emozioni e sentimenti su te stesso e sulle persone che ti circondano.

Per capire come comprendere le tue emozioni, dovresti riflettere su diverse questioni, tra cui:

- Cosa può influenzare le azioni o le parole degli altri?
- Come i tuoi stati d'animo possono influenzare le tue decisioni?
- Quali sono i tuoi punti di forza e tue le debolezze emotive?

Spesso una riflessione su questioni come le precedenti può darti l'intuizione necessaria per comprendere meglio le emozioni e sviluppare l’intelligenza emotiva.

Caratteristiche di una persona Emotivamente intelligente

Se possiedi le caratteristiche che elencherò in questo capitolo, allora ci sono grandi possibilità che tu sia una persona emotivamente intelligente.

Essere Coerenti

La coerenza è un vantaggio nascosto dell'intelligenza emotiva ma è una qualità ben evidente in una persona. Le chiacchiere possono temporaneamente smuovere le montagne ma, alla fine dei conti, sono i fatti a rappresentare l'individuo stesso. Le persone si concentrano più su ciò che fai che su ciò che dici - le azioni parlano più forte delle parole.

Lodare gli altri

Quando si è emotivamente intelligenti, si capisce che niente suona più dolce all'orecchio di una persona che tesserne le lodi. Tutti amano essere elogiati per qualcosa che hanno fatto o anche solo per il gusto di sentirselo dire. È una cosa che ogni umano desidera, fin dall'infanzia dove le lodi costituiscono gran parte delle fondamenta per un adulto con forte autostima. Le lodi costruiscono fiducia e amore tra e tra le persone. Quando si loda qualcuno per un lavoro ben fatto o per essere stato disciplinato, per esempio, gli si fa avere fiducia in sé e si riduce qualsiasi approccio negativo. Per lodare gli altri è necessario saper concentrarsi sul loro lato buono, evitando di guardare gli aspetti negativi. La

negatività porta negatività e il concentrarsi sugli aspetti negativi spesso crea risentimento e predispone a ricevere solo emozioni negative.

Scusarsi

La parola "scusa" è una parola di cinque lettere che può risultare molto utile e potente. La gente non ha voglia di scusarsi, soprattutto perché pensa che questo le renda "piccole" persone e che evidenzi il loro stare in difetto. Tutto ciò si riassume in altre tre lettere: ego. In realtà ci vuole coraggio e forza per chiedere scusa, ci vuole intelligenza emotiva. E per quanto alcuni possano considerarlo un segno di debolezza e di sconfitta, è la dimostrazione di coraggio più forte da parte di chiunque. Chiedere scusa ha molto a che fare con l'intelligenza emotiva. Una persona che non è emotivamente intelligente raramente vedrà la necessità di scusarsi in qualsiasi situazione perché per scusarsi è necessario comprendere l’altro, mettersi nei suoi panni e capire perfettamente quale sia stato il proprio errore. Solo così ci si può scusare sinceramente.

Solo chi è emotivamente intelligente comprende che chiedere scusa non fa di lui una persona inferiore e inoltre, il chiedere scusa non implica necessariamente che sia in errore. Infatti chi ha intelligenza emotiva capisca quando è il caso di scusarsi anche se non si è in errore. Ciò significa che è stato dato più valore al rapporto sociale o all’amicizia che ai propri sentimenti e ai pensieri personali.

Dare feedback positivi

Abbiamo visto come i fatti siano più evidenti delle parole ma inizialmente queste hanno una grande rilevanza. Se non si è emotivamente intelligenti si ha difficoltà a controllarle

soprattutto in situazioni di stress. Bisogna invece imparare a controllare le reazioni per controllare le parole affinché queste Parlare non significa solo far uscire le parole possano solo aggiungere valore positivo ad una conversazione, altrimenti è meglio tacere. Capire quale sia il modo giusto di esprimersi è una qualità delle personalità emotivamente intelligenti.

Perdonare e dimenticare

Il perdono è un attributo dei forti, non dei deboli. Errare è umano, tutti commettono errori, ma perdonare è divino. Aggrapparsi alle colpe del proprio amico, compagno o collega equivale a continuare a conficcare il coltello sulla ferita. Questo equivale a ferire di più e a distruggere più di quanto possa aiutare. L'intelligenza emotiva aiuterà a capire che, anche se la colpa non è stata tua, devi lasciarti andare, dimenticare e darti la possibilità di essere sereno. Prendere a cuore la situazione alimenterà il loro desiderio e ti creerà solo problemi. Solo chi perdona e dimentica va avanti con la propria vita.

Mantenere fede agli impegni

L'intelligenza emotiva aiuta a tenere a cuore i propri impegni. Gli esseri umani hanno la tendenza a rompere gli accordi e gli impegni come vogliono e questo è ovviamente un cattivo comportamento. Dovresti essere in grado di onorare sempre le tue parole e portare a termine ciò che hai detto che avresti fatto. Il non mantenere fede ai propri impegni può essere evitato quando si impiega l'intelligenza emotiva, perché si comprende più facilmente come l’avere l'abitudine di mantenere la parola data aiuti ad essere in armonia con gli altri. Inoltre chi è emotivamente intelligente

comprende quando non può mantenere una promessa e anche cosa comporterebbe il suo non tenere fede all’impegno preso. Comprende le reazioni emotive che avrebbe la persona delusa e dunque non si impegnerà mai in una sfida che è impossibile portare a termine.

Aiutare gli altri

Come già detto, l'intelligenza emotiva ci aiuta a capire gli altri tanto quanto noi stessi, a capire anche la prospettiva di chi ci è davanti. Una persona emotivamente intelligente riesce dunque a comprendere quando gli altri hanno bisogno di aiuto e dare il proprio aiuto e il proprio sostegno agli altri è la cosa più nobile che un essere umano possa fare. È anche un’azione che restituisce verso il proprio “io” una grande forza positiva perché le persone che aiutiamo ci restituiscono grande positività. Una persona con I.E. è caratterizzata dalla sua gentilezza e da una grande capacità di ascolto per comprendere il problema e dove poter intervenire per aiutare il prossimo. Questo richiede di essere emotivamente intelligenti sia per notare che c'è un problema che deve essere risolto sia per capire, mettendosi nei panni dell’altro, come questa persona si possa sentire meglio e quindi come portare aiuto.

Prevenire un sabotaggio emotivo

L'intelligenza emotiva se usata in modo negativo può causare danni alle altre persone. Prendi ad esempio la classica figura del manipolatore che è in grado di controllare le emozioni della propria vittima. Questo è palesemente un cattivo uso dell'intelligenza emotiva. Ma è al contempo un esempio reale per comprendere come, grazie alla stessa intelligenza emotiva, sia possibile impedire a terze persone

di controllare le nostre emozioni e di giocare con i nostri sentimenti.

Come sviluppare l’intelligenza emotiva

Ora che hai un’idea di come l’intelligenza emotiva possa aiutare le persone, è bene capire come si può provare ad aumentare la propria abilità di analisi delle emozioni altrui. Non tutti nascono emotivamente intelligenti, ma è possibile sviluppare la propria I.E., vediamo come.

Usare la consapevolezza di sé

Tutto ciò che riguarda le emozioni richiede tempo, comprensione e consapevolezza di sé. Non puoi migliorare il controllo delle tue emozioni prima di imparare di più su di esse e sul modo in cui ti controllano. Non avere consapevolezza di sé equivale a navigare nell’oceano con una nave senza vela e senza capitano. Saresti in balia della tempesta e delle onde. Allo stesso modo, le tue emozioni possono controllare la tua vita se non hai una conoscenza sostanziale di te stesso.

La consapevolezza di sé possiamo definirla come la capacità di capire sé stessi utilizzando i seguenti tre livelli:

1) *Essere consapevoli delle proprie azioni.*

È imperativo sapere cosa si sta facendo in un dato momento. La statistica ci offre un buon dato: una volta su due la gente non ha idea di quello che sta facendo. Questo è un problema che solleva una preoccupazione legittima. La

maggior parte degli individui ha il pilota automatico e quindi non ha alcun controllo sulla propria vita. Il primo passo per correggere questo difetto è l'interazione: interagisci con le persone che ti sono vicine evitando distrazioni come i telefoni cellulari. Purtroppo, in quest'epoca, le persone si perdono nella tecnologia a spese della famiglia, degli amici o, in alcuni casi, anche di sé stessi. Senza avere un'interazione umana è impossibile fare pratica sulle emozioni.

Come già detto, un altro modo per essere più consapevoli delle proprie azioni è la meditazione. Programma circa dieci minuti al giorno per questa essenziale cura di te: ti farà crescere la consapevolezza di te stesso e ti farà pensare alla tua vita in generale.

2) *Essere consapevoli dei propri sentimenti.*

Sai cosa provi in ogni istante della tua vita? Sei consapevole dell'impatto delle tue emozioni sulla tua vita e su quella degli altri?

Se vuoi capire e gestire le tue emozioni in modo appropriato, devi rimuovere il tuo lato giudicante ed essere più libero nel pensiero. Non devi essere il tipo che si blocca quando scopre le proprie debolezze e sulle proprie emozioni negative ignorando il fatto che si possono superare in modo positivo. Puoi facilmente essere tentato di essere d'accordo con il tuo "io" interiore che appoggia e giustifica le tue debolezze: tutte le nostre emozioni nascono da una ragione distinta e chiara. Diventare intelligenti emotivamente è un percorso che presuppone una sorta di riprogrammazione mentale. Non è semplice perché il tuo "io" e le tue credenze ti riporteranno sempre nel percorso che conosci e nel quale

ti senti sicuro (anche se infelice). Però è possibile farlo! Comprendere che è possibile riprogrammare la propria mente è fondamentale.

Tornando alle emozioni, è necessario comprendere chiaramente un sentimento e conoscerne anche la causa. Fare questa analisi è semplice e non devi essere troppo duro con te stesso per qualsiasi azione tu abbia compiuto in passato. Devi solo analizzare razionalmente e riconoscere le emozioni, le cause e le conseguenze. Devi cercare di capirle, perché questo ti aiuterà a riconoscerle in futuro. Con la conoscenza dei tuoi sentimenti, aumenterai la tua intelligenza emotiva.

3) *Conoscere le proprie debolezze emotive.*

Ammettiamolo, tutti hanno delle debolezze. E fingere di non avere un solo difetto è l'apice della mediocrità. Gli esseri umani non sono mai perfetti ed è per questo che inciampare in un imprevisto è umano e normale. Quindi, a meno che tu non sia un alieno, dovresti capire quali sono le tue debolezze, soprattutto quelle emotive. Non ci sono scorciatoie, bisogna essere consapevoli delle proprie debolezze emotive per poterle affrontare nel modo giusto.

Di per sé, la consapevolezza di sé non è un metodo a sé stante per acquisire l'intelligenza emotiva. Tuttavia, se combinata con altri modi, è un passo essenziale e un enorme progresso.

Usa i canali giusti per le tue emozioni

Una cosa molto importante è saper incanalare le proprie emozioni, soprattutto quando queste sono negative. Reprimere non va mai bene e la capacità di farle uscire e

liberarsene è propria delle persone emotivamente intelligenti. Sembrerebbe normale reagire d’istinto ad una emozione ma è considerato normale solo perché gran parte delle persone si comporta in questo modo e non perché sia corretto. Bisogna imparare a contenere le nostre emozioni per non influenzare coloro che ci sono vicini, siamo essi amici, colleghi, coniuge o qualsiasi altra persona.

Puoi vedere le emozioni come un allarme che ti ricorda qualcosa a cui devi prestare attenzione nella vita.

Spesso le persone provano emozioni ma non sanno come rispondere correttamente. Così, finiscono per incasinare tutto. Incanalare correttamente le proprie emozioni è una qualità propria dell'intelligenza emotiva. Inoltre non c'è inizialmente differenza tra un'emozione buona e una cattiva. Ogni emozione ha il suo modo di mostrarci cosa sta accadendo e di solito riflette le situazioni della vita. Il modo in cui si reagisce a un'emozione è ciò che può determinare se questa è buona o cattiva. Quindi è più corretto parlare di reazioni buone o cattive.

Datti una spinta

Tutte le persone emotivamente intelligenti sono esseri umani, proprio come te, e quindi, se loro possono imparare a gestire le emozioni, allora puoi farlo anche tu. Quando è stata l'ultima volta che sei stato così coinvolto in un'attività da sentirti come se ti ci fossi perso dentro? La sensazione è normalmente sorprendente e auto-realizzante. È lo stesso modo in cui dovresti imparare a conoscere a fondo le tue emozioni e ad affrontarle. Dovesti dare a te stesso la motivazione e l'incoraggiamento per poterlo fare. Arrivare al punto in cui si è emotivamente intelligenti non è facile e spesso, come già detto, si deve lottare. A volte potresti avere voglia di gettare la spugna a causa delle emozioni che

ti travolgono, e questo è tipico. Tuttavia, devi ricordare a te stesso la causa più grande, il perché hai deciso di intraprendere questo percorso. La stessa identica cosa avviene quando si cerca di riprogrammare la propria mente. Le antiche credenze sono sempre un ostacolo forte da superare e ci vuole molto impegno per sostituire le vecchie abitudini con nuove abitudini. Ma ogni volta che hai un accenno di stanchezza o l'idea di mollare devi sempre ricordarti il perché hai intrapreso quel percorso: per essere felice! Quindi come per tutte le cose l'obiettivo deve essere ben certo e la direzione ben delineata. Il momento migliore per iniziare a cambiare è ieri, e il secondo momento migliore è oggi. Anche in questo caso, non devi cedere alla procrastinazione. L'inizio è duro, non è facile non cedere alle emozioni ma, una volta iniziato, molte cose diverranno via via più facili. Il cambiamento non viene dall'esterno, ma da te, inizia con azioni costanti giorno dopo giorno. Impara a darti la spinta per iniziare a fare le cose senza attendere che ci sia qualcun altro ad incoraggiarti. Affinché tu possa usare correttamente le tue emozioni per sviluppare l'intelligenza emotiva, devi smettere di procrastinare e di trovare scuse patetiche e fare semplicemente qualcosa. Agire. All'inizio, potresti sentire come se quello che fai non fosse significativo, ma a lungo andare, apprezzerai i risultati. Un buon modo per iniziare è prestare molta attenzione ai propri sentimenti prima di fare qualsiasi cosa, mentre la fai e dopo che l'hai portata a termine. Questo ti aiuterà a disegnare e determinare un nuovo futuro e anche a cambiare o regolare il tuo comportamento.

Riconosci e apprezza le emozioni degli altri

Presta attenzione agli altri, nello stesso modo in cui presti attenzione a te stesso. Se vuoi ottenere quell'intelligenza emotiva che cerchi, allora devi preoccuparti di come si

sentono gli altri. Finora abbiamo visto come dovresti comportarti verso te stesso, ora è giunto il momento di guardare al di fuori, verso il tuo prossimo. Dopo tutto, l'idea alla base dell'intelligenza emotiva è quella di migliorare le relazioni tra le persone. Un rapporto sano inizia con la cura dei bisogni emotivi dell'altro. Non c'è nulla tra le persone che possa funzionare senza spirito di attenzione verso l'altro. Se vuoi che qualcuno comprenda te e le tue emozioni, allora devi fare in modo che anche tu riesca a capire gli altri. È una questione di relazione tra persone. Prendi ad esempio il tuo coniuge o anche un collega di lavoro. Non sarete sempre d'accordo su tutto, perché gli esseri umani hanno opinioni e punti di vista diversi. Tuttavia, questa non è una giustificazione per entrare in continue discussioni. Bisogna trovare un equilibrio e il perno della relazione è avere un'intesa comune che si posizioni esattamente al centro tra le due parti. Bisogna saper comprendere.

Il modo migliore per raggiungere uno stato di serenità è invece una profonda connessione con l'altro e per creare una connessione devi assicurarti che questa sia sincera e onesta. Quando si desidera connettersi con qualcuno, è necessario conoscerlo sia dentro che fuori, è come leggere un libro dall'inizio alla fine. Non si può comprendere appieno il libro solo sfogliando le pagine.

Per entrare in contatto con gli altri in modo appropriato, è necessario un ascolto attivo e un'attenzione totale. E questi devono essere genuini, perché l'altra persona deve vedere che sei veramente interessato alla sua vita. Inoltre, devi anche condividere te stesso con loro senza avere il timore di come ti percepiranno o ti giudicheranno.

È necessario anche essere predisposti ad accettare la personalità degli altri in modo che si sentano valorizzati e apprezzati e quindi potranno cominciare ad aprirsi

ulteriormente. I nostri valori sono determinati da come ci relazioniamo con gli altri, da come trattiamo il nostro prossimo. Non puoi pretendere di ricevere amore quando le persone che ti circondano ti vedono di cattivo occhio. Imparare a capirsi l'un l'altro è un passo potente per acquisire l'intelligenza emotiva.

Come comprendere le emozioni

Per essere empatici bisogna dunque essere emotivamente intelligenti ed avere una buona capacità di comprensione delle emozioni.

Come sarebbe la vita senza emozioni? Sbiadita e piatta. La maggior parte delle persone concorderebbe nel dire che le emozioni sono ciò che rende la vita degna di essere vissuta.

Dare un nome alle nostre emozioni - ciò che gli psicologi chiamano etichettatura - è un primo passo importante per affrontarle in modo efficace.

Ma è più difficile di quanto sembri!

Infatti molti di noi faticano a identificare ciò che proviamo esattamente, e spesso l'etichetta più ovvia non è in realtà la più accurata.

Ci sono diverse ragioni per cui questo è così difficile:

- siamo stati addestrati a credere che le emozioni forti debbano essere represse
- abbiamo alcune regole sociali e organizzative (spesso non scritte) che ci impediscono di esprimerle
- non abbiamo mai imparato un linguaggio per descrivere accuratamente le nostre emozioni

È stato dimostrato che quando le persone non riconoscono e non affrontano le proprie emozioni, mostrano un benessere inferiore e anche sintomi di stress fisici, come ad esempio il mal di testa. Avere il vocabolario giusto ci permette di

comprendere meglio ciò che proviamo e vedere che spesso la soluzione di un problema è a portata di mano.

Ecco tre modi per avere un senso più preciso e preciso delle proprie emozioni:

1) Amplia il tuo vocabolario emotivo

Le parole contano. Se stai provando un'emozione forte, prenditi un momento per definirla. Ma non fermarti qui: una volta che l'hai identificata, cerca di trovare altre due parole che descrivano come ti senti. Potresti rimanere sorpreso dal verificare come le tue emozioni siano ampie - o dal fatto che riesci a scoprire un sentimento più profondo che si cela dietro l’emozione apparentemente più ovvia.

È altrettanto importante farlo sia con le emozioni "positive" che con quelle "negative". Poter dire di essere entusiasti di un nuovo lavoro (non solo "nervosi") o di avere fiducia in un collega (non solo "è simpatico"), per esempio, ti aiuterà a relazionarti sia con te stesso che con gli altri.

2) Considera l'intensità dell'emozione

Siamo inclini a saltare le varie sfumature e a definirci, ad esempio, "arrabbiati" o "stressati" anche quando i nostri sentimenti sono molto così estremi. Ma, come suggerisce il vocabolario e ben sappiamo, ogni emozione ha una varietà di declinazioni grazie alle quali riusciamo ad essere più o meno arrabbiati, più o meno stressati.

Mentre etichetti le tue emozioni, valutale anche in una scala da 1 a 10. Quanto profondamente senti questa emozione? Quanto è urgente, o quanto è forte?

3) Scrivi

Coloro che conoscono la riprogrammazione mentale sanno bene quanto sia potente la scrittura. James Pennebaker ha passato oltre 40 anni nella ricerca sui legami tra la scrittura e l'elaborazione emotiva. I suoi esperimenti hanno rivelato che le persone che trascrivono episodi carichi di emozioni sperimentano un notevole aumento del proprio carico emotivo e ottengono molteplici benefici, fisici e mentali.

Questi esperimenti rivelarono anche che nel corso del tempo coloro che scrivevano dei loro sentimenti iniziarono a sviluppare intuizioni su ciò che quei sentimenti significavano (o non significavano!), usando frasi come "Ho imparato", "Mi ha colpito che", "La ragione per cui", "ora mi rendo conto" e "capisco". Il processo di scrittura ha permesso loro di acquisire una nuova prospettiva sulle loro emozioni e di comprende le loro implicazioni in modo più chiaro.

Esercizio

Imposta un timer per 20 minuti e scrivi le tue esperienze emotive che hai vissuto durante l’ultimo anno. Potresti usare un computer ma la scrittura a mano è di gran lunga preferibile.

Scrivi di getto e non essere troppo razionale: non cercare di scrivere un saggio, nessuno dovrà leggere ciò che scrivi. Il punto è tirare fuori tutti i pensieri emotivi che hai riposto nei vari cassetti del tuo cervello.

Scrivi la situazione e l’emozione, poi dalle dei nomi, dei valori d’intensità e descrivila come ti viene.

Questo è un esercizio che si fa sulla propria persona ma che poi torna molto utile quando cercherai di capire le emozioni delle altre persone.

Nove consigli pratici per diventare empatici

Tendiamo comunemente a pensare all'empatia come un dono divino che si ottiene alla nascita, a qualcosa che non si può imparare o migliorare, ma, in realtà, si può allenare il cervello ad essere più empatico proprio come accade con qualsiasi altra abilità.

La tua attuale capacità di empatia con gli altri è in gran parte dovuta alle tue esperienze da bambino (alcuni psicologi credono che in parte sia anche una questione genetica me ne abbiamo parlato in precedenza), ma il cervello di un adulto rimane comunque capace di subire cambiamenti plastici fino alla fine della sua vita (anche se è sempre più complesso, con l'avanzare dell'età, rimuovere le antiche credenze). Ciò significa che puoi praticare l'empatia e modificare il tuo cervello in modo tale da renderla un istinto più naturale per il tuo futuro.

Sono tanti i motivi che spingono le persone a voler diventare più empatiche, motivi etici e non etici:

- sarai in una posizione migliore per capire le esigenze di coloro che vi circondano
- sarai in grado di analizzare chiunque con più precisione
- risolverai più facilmente i conflitti con gli altri
- sarai in grado di prevedere più accuratamente le azioni degli altri
- sarai più bravo a discutere il tuo punto di vista
- diventerai una fonte positiva per chi ti circonda
- otterrai una migliore capacità motivazionale

- sarai in grado di costruire un rapporto di fiducia con gli altri
- sarai in grado di riflettere sul dolore che gli altri ti causano e quindi raggiungere più rapidamente un luogo di perdono
- avrai indubbiamente una posizione di vantaggio rispetto a tutti coloro che incontrerai
- potrai manipolare più facilmente il tuo prossimo

Ci sono dunque molte ragioni per cercare di aumentare le proprie capacità empatiche, ma come si può raggiungere questo obiettivo?

Ci sono varie tecniche da adottare che permettono di tenere a freno le proprie reazioni per poter avere l'occasione di familiarizzare con le emozioni e quindi, nel tempo, riuscire sempre a riconoscerle più facilmente.

L'American Psychological Association (APA) sostiene che respirare profondamente è idealmente il modo migliore per prendere le distanze da una qualsiasi emozione, soprattutto da quelle legate agli stati d'ira. Il detto "Conta prima fino a 10" sta proprio a significare la necessità di prendersi del tempo per ragionare: ciò non vuol dire rimuginare sulla situazione ma cercare di distaccarsi da questa in modo da poterla analizzare in modo razionale. La respirazione profonda aiuta a fare ciò. Per allenarsi ad utilizzare la respirazione sarebbe bene fare un po' di pratica di meditazione, soprattutto imparare il rilassamento muscolare con la tecnica della respirazione. Tutto ciò che pratichiamo torna utile durante la vita e imparare a meditare può tornarci utile in molti istanti della giornata. Essere emotivamente intelligenti vuol dire anche essere in grado di affrontare le sfide della vita essendo in grado di analizzare i perché e questo accade quando riusciamo a metterci nei panni dell'altro.

A chi non è mai capitato di arrabbiarsi a causa di un automobilista che, dietro di noi al semaforo, ci suona un secondo dopo che è scattato il verde? È facile in questi casi farsi prendere dall'ira: "Oh ma che vuoi? Ma che fretta hai?" e tutti tendiamo a dimenticare una cosa importante: quella persona è un essere umano e, in quanto tale, potrebbe avere problemi personali come chiunque. Suona nervosamente il clacson perché ha un proprio caro ricoverato in ospedale? Perché è appena stato lasciato dalla ragazza? Ha magari un colloquio di lavoro ed è in ritardo perché ha forato una ruota? Una volta che iniziate a vedere le cose nei termini dell'altra persona sarete in grado di giudicare in modo più razionale tutto ciò che accade attorno a voi.

Vediamo anche altri metodi per poter sviluppare l'empatia.

1. *Esercitati nell'ascolto, non limitarti semplicemente a sentire*

Quando si entra in una discussione con un'altra persona, la tendenza naturale è quella di accettare ciò che sta dicendo elaborandolo ad un livello molto superficiale in modo da poter calcolare una risposta adeguata. Ciò però equivale a non prendere seriamente la discussione e, in questo caso, le emozioni improvvise possono giocare un brutto scherzo provocando reazioni scomposte e inadeguate.

È dunque sempre necessario passare dal semplice ascolto delle parole all'ascolto vero e proprio e a porre attenzione al loro significato.

Ti capita a volte di avere una risposta già pronta in mente e di voler intervenire nella discussione? Questo è il caso in cui non stai prestando attenzione alle parole ma hai ascoltato lo stretto necessario per formulare una risposta.

Più sarai in grado di ascoltare a fondo, meglio riuscirai a riconoscere le sottili differenze tra le emozioni e questo è un elemento fondamentale dell'empatia.

2. *Immagina di essere l'altra persona*

Può sembrare ovvio, ma essere in grado di mettersi nei panni di un altro e vedere attraverso i suoi occhi è un modo efficace per far crescere l'empatia che si ha per loro. Raramente cerchiamo di farlo nella nostra vita quotidiana, a meno che non siamo predisposti a farlo (ma in questo caso saresti già empatico), e preferiamo etichettare gli altri a prima vista. Invece è bene immaginare sé stessi nella loro posizione, con le loro esperienze di vita e il loro carattere: si potrebbe essere in grado di capire le ragioni dei loro pensieri e delle loro azioni. Difficilmente all'inizio eviterai di dare un giudizio iniziale, ma mettendoti nei panni dell'altro potrai facilmente confermarlo o modificarlo.

3. *Comprendi l'umanità*

Legandoci al punto precedente sul mettersi nei panni degli altri, cerca durante la tua giornata di osservare e notare tutte le persone che incontri e che occupano un posto nella tua vita. Non limitarti a ignorarle o a interagire senza pensare a loro, ma guardale in faccia in modo da scoprire l'essere umano che c'è dentro ogni persona. Questo esercizio è importante e anche facile da fare dato che, durante le giornate, incontri certamente molte persone e tutte con diversa personalità.

Non solo! Puoi imparare a riconoscere tutto ciò che ti lega con l'umanità. Quando sei al bar e prendi un caffè non interagisci solo con il barista. Il caffè chi lo ha piantato? Chi

lo ha raccolto? Chi lo ha trasportato? Quel caffè è un legame con il resto dell'umanità.

Questa capacità di comprendere l’umanità ti aiuterà ad apprezzare qualsiasi persona come parte della comunità e non come individuo a sé.

4. *Sfida i tuoi pregiudizi*

Le persone sono molto inclini a vedersi come parte di un gruppo di persone e questa cosa aiuta a creare una propria identità. Allo stesso modo porta anche a generare conflitti e sospetti quando membri di diversi gruppi sono costretti a confrontarsi.

Che si tracci una linea di demarcazione tra le differenze razziali, di genere, di classe o religiose, naturalmente prevale un atteggiamento di "noi e loro". Tale atteggiamento è una barriera all'empatia.

Se vuoi migliorare la tua capacità di empatia, dovreste cercare di sfidare le credenze e i pregiudizi che sono emersi dalla tua identificazione come membro di un particolare gruppo.

In realtà, non c'è nulla che ti differenzi da qualsiasi altra persona; non c'è nessun "noi e loro", perché sia "noi" che "loro" sono semplicemente costrutti della mente che sono entrati a far parte della tua vita a causa di ciò che è possibile definire come mente collettiva di gruppo. Quando si è in gruppo si ragiona e si agisce seguendo delle credenze di gruppo e quindi è come se tutti fossero controllati da un unico subconscio. Questo è uno dei motivi per i quali, per poter riprogrammare la propria mente, è sempre consigliato l’isolamento.

Devi dunque comprendere che, chiunque si trovi davanti a te, il tuo prossimo è un essere umano come te e qualsiasi altra persona, indipendentemente da fattori estetici che possono differenziare un individuo dall'altro, come, ad esempio, il colore della pelle, il modo di vestirsi o il sesso stesso.

5. Trova i punti in comune

Per aiutarti a combattere i tuoi pregiudizi e a imparare una maggiore empatia, è utile concentrarti non su ciò che ti rende diverso dagli altri, ma su ciò che potresti avere in comune.

Quando sei in grado di identificare le caratteristiche di una persona con cui devi relazionarti, puoi sperimentare un livello di comprensione e di cura nettamente migliore: scoprire di avere dei punti in comune con un altro individuo aiuta ad eliminare i confini tra il tuo "io interiore" e il suo "io interiore" e ti permetterà di entrare in contatto con i suoi sentimenti come se fossero i tuoi.

È dunque molto più importante avvicinarsi ad una persona mentalmente e spiritualmente che fisicamente.

6. Sii sempre curioso

Anche per l'empatia, così come per il fisico, l'avanzare del tempo e quindi dell'età non è un fattore utile dato che si tende normalmente a restringere il proprio cerchio sociale diminuendo i contatti con altre persone.

Se sei una persona adulta devi invece cercare sempre l'opportunità di entrare in contatto con quelle persone con cui altrimenti non avresti motivo di parlare. Devi essere curioso: come ad esempio fare una conversazione con uno

sconosciuto e cercare di scoprire qual è la sua visione del mondo. Potresti provare ad interagire con persone che, a prima vista, sembrano tanto diverse da te e che hanno razza, religione, orientamento sessuale o convinzioni politiche diverse.

Più ampia è la tua rete di conoscenze, maggiore è la varietà di pensieri e credenze che puoi incontrare e queste ti aiuteranno a capire l'esistenza e la bellezza della diversificazione.

Grazie alla comprensione di persone diverse da te riuscirai anche ad abbatte tutti i preconcetti di lunga data che potrebbero averti impedito di entrare in empatia con persone simili a loro.

7. Fingere inizialmente

Inizialmente potresti non essere un soggetto empatico ma sarà la tua stessa mente ad aiutarti.

Infatti l'empatia non è solo un processo emotivo ma è un modo di essere, un modo di agire e un modo di prendersi cura di sé stessi e degli altri. Anche se non si prova subito empatia per qualcuno, se ci si comporta da un punto di vista empatico, la mente può con il tempo adattarsi e quindi sviluppare l'empatia che al momento non possiedi.

Solo mostrando un atteggiamento premuroso, si può generare un sentimento premuroso e, da questo, l'empatia può svilupparsi nella sua interezza.

8. Leggi libri di narrativa

Gli studi hanno dimostrato che le persone che leggono i romanzi fiction possiedono regolarmente una maggiore

capacità di empatia.

Con la lettura di tali libri si esercitano le parti del cervello che vengono utilizzate nell'empatia, rafforzando così i percorsi neurali. Usare l’immaginazione per calarti nei panni di un personaggio di fantasia è un ottimo esercizio da fare per prepararsi alle interazioni nel mondo reale.

Conclusione

Con questo libro hai compreso quali sono le basi principali per poter analizzare chiunque tu abbia difronte. Il linguaggio del corpo è importante perché ci restituisce puntualmente sempre la verità e, conoscendolo, è facilmente interpretabile.

Meno interpretabile sono le emozioni che viaggiano su un binario invisibile a chi non è empatico ed intelligente emotivamente. L'empatia è un qualcosa che teoricamente tutti possiedono dato che chiunque ha potenzialmente la capacità di connettersi ed entrare in relazione stretta con gli altri. C’è chi ha già il dono ma non lo conosce, chi invece ha iniziato a comprenderlo o chi necessita di molto esercizio per sviluppare l’empatia.

In entrambi i casi è comunque possibile esercitarsi per poter ottenere risultati strabilianti. Potrai in futuro decidere di approfondire tali temi ma è necessario che tu conosca almeno le basi alla perfezione. Solo così diventerai un esperto nell’analisi delle persone.

Come analizzare le persone

Copyright ©2020 - Hayden J. Power

All rights reserved.

Questo libro è pubblicato con l'unico scopo di fornire informazioni pertinenti su argomenti specifici per i quali è stato fatto ogni ragionevole sforzo per assicurare che siano trattati in modo accurato e ragionevole.

Tuttavia, acquistando questo libro acconsentite al fatto che l'autore, così come l'editore, non sono in alcun modo responsabili sugli argomenti qui contenuti, a prescindere da qualsiasi cosa sia stata scritta nei vari libri, forniti a puro scopo di intrattenimento. Si raccomanda di consultare sempre un professionista prima di intraprendere qualsiasi consiglio o tecnica discussa all'interno.

La riproduzione, la trasmissione e la duplicazione di qualsiasi contenuto presente nella presente raccolta, parti piccole o estese, sarà considerato come atto illegale, indipendentemente dalla forma finale che l'informazione assume. Ciò include le versioni copiate dell'opera fisica, digitale e audio, a meno che non sia stato preventivamente fornito il consenso esplicito da parte dell’autore.

Inoltre, le informazioni che si possono trovare immediatamente all'interno delle pagine descritte devono essere considerate accurate e veritiere quando si tratta di raccontare i fatti.

In quanto tale, qualsiasi uso, corretto o scorretto, delle informazioni fornite renderà l'autore libero da responsabilità per le azioni intraprese al di fuori del suo ambito di diretta competenza. Indipendentemente da ciò, non ci sono scenari in cui l'autore originale o l'Editore possano essere ritenuti responsabili in qualsiasi modo per eventuali danni o difficoltà che possono derivare da una qualsiasi delle informazioni qui presenti.

Per loro natura, le informazioni sono presentate senza alcuna garanzia circa la loro validità prolungata nel tempo.

Eventuali marchi presenti o personaggi famosi sono stati menzionati senza consenso scritto e ciò non può in alcun modo essere considerato un'approvazione da parte del titolare del marchio o del personaggio stesso. Eventuali citazioni sono presenti a scopo puramente informativo e didattico.