

Studio Formae Mentis

ebook

Il linguaggio del corpo

Introduzione.

I contenuti di questo ebook sono stati tratti da vari libri che abbiamo avuto modo di scrivere in questi anni.

Tra questi ricordiamo tra i principali: "Prova a mentirmi" ediz Franco angeli oppure "Il metodo antiballe" ediz Anteprima o ancora "Comunicare bene, la comunicazione come forma mentis" ediz Psiconline.

Qui parleremo del linguaggio del corpo, del comportamento del bugiardo, della comunicazione che avviene tra uomo-donna e di come potercene servire nella vita di tutti i giorni.

Ovvio che per approfondimenti sul tema rimandiamo ai libri appena citati o anche alla lettura dei vari post sempre aggiornati che pubblichiamo sul nostro sito www.formaementis.net con le ultime ricerche effettuate.

Iniziamo con il dire che... TUTTI mentiamo!

Senza bugie non sarebbe possibile mantenere una società umana.

Purtroppo, molte persone se ne approfittano in maniera spudorata, e finiscono per rendere non solo difficile ma anche controproducente la sincerità.

Facciamo un esempio: quando vi presentate a qualcuno su cui volete fare una buona impressione, alcuni lati della vostra personalità potrebbero essere, diciamo, "dimenticati" a favore di altri.

Magari metterete l'accento sul nostro voto di diploma, sorvolando su una multa per eccesso di ebbrezza.

O, se lo riteniamo utile, potremmo ridere a una barzelletta non troppo spiritosa, se fatta da un nostro superiore al lavoro o dal nostro partner.

E ancora, se il nostro partner ci chiede di essere rassicurato su qualcosa che lo preoccupa, potremmo mentire per tirargli su il morale invece di accusarlo di aver sbagliato.

Volontariamente o no, a fin di bene o no, diciamo delle menzogne. Il linguaggio del corpo può però tradirci e svelare i nostri segreti.

Cosa è Il linguaggio del corpo

Il linguaggio del corpo è l'insieme di quei segnali che facciamo, per far capire qualcosa a qualcuno, come un sorriso, un gesto di saluto con la mano, annuire.

Giusto? Sbagliato!

Ecco il primo segreto che nessuno ti ha detto sul linguaggio del corpo: non dipende dalla tua volontà, anzi spesso “rivela” agli altri ciò che vogliamo tenere nascosto, come la timidezza, il disprezzo, il disgusto.

Allora a cosa serve, oltre a farci rischiare figuracce terribili?

Quando si è evoluto, milioni d'anni fa, comunicare aveva un senso molto diverso.

Chi lanciava un segnale non voleva nascondere nulla, al contrario voleva che l'altro lo capisse subito.

Un sorriso indicava amicizia verso uno sconosciuto, e basta, e non aveva scopo di ingratiarci l'altro.

Ma che significa che il linguaggio del corpo non è controllato dalla nostra volontà?

Sorridiamo quando vogliamo farlo, ma l'espressione sarà spesso falsa. Il vero sorriso si fa quando siamo allegri, ed è molto più raro.

Possiamo simulare un gesto non vero, e talvolta essere del tutto convincenti, ma quel che più conta sono i gesti incontrollati che facciamo. Questi sono del tutto impossibili da bloccare, quantomeno a lungo.

Possiamo trattenere un sorriso, ma i nostri occhi ci tradiranno.

Possiamo fingerci sicuri, ma altri segnali dimostreranno che non lo siamo (ad esempio arrossire, sudare, sbattere spesso le palpebre).

Lo scopo del linguaggio del corpo è dire sempre la verità!

Il Comportamento del bugiardo

La menzogna molto spesso è svelata dal comportamento che adotta il bugiardo.

Un errore dato da alcuni indizi rivelatori, può svelare la verità.

Gli indizi rivelatori sono dati dal linguaggio non verbale, dal paraverbale (l'uso della voce: tono, volume, ritmo), dai lapsus del bugiardo, senza di essi possiamo cadere facilmente nel tranello degli indizi di falso.

Quando abbiamo a che fare con indizi di falso dobbiamo cercare di ottenere più indizi espliciti, più informazioni per sapere se il nostro interlocutore sta mentendo o meno.

Esistono vari modi di mentire: possiamo mentire e dire allo stesso tempo la verità, magari in modo esagerato o umoristico.

Possiamo cercare di sviare i sospetti, cioè ammettere un'emozione, ma indicare una causa falsa, oppure possiamo usare la dissimulazione a metà, ammettendo solo mezze verità, comunque, in ogni caso, non possiamo impedire ai nostri comportamenti di tradirci, sia a livello di pensiero, che a livello di indizi di falso.

A livello di pensiero, possiamo renderci conto che:

- Non abbiamo tempo a disposizione per imparare a memoria una strategia o una parte da recitare.
- Non possiamo prevedere le domande che ci vengono rivolte (anche se abbiamo preparato una strategia).
- Non ricordiamo quanto appena detto, cadendo in contraddizione davanti a nuove domande.

A livello emozionale può capitare che:

- Se cerchiamo di nascondere un'emozione ci tradiranno le parole, oppure lapsus verbali o gestuali. Anche se può essere difficile che ciò accada, è invece facile tradirsi a livello di comunicazione non verbale.
- Per non esser scoperti, nascondiamo le nostre emozioni, dichiarando il falso.

Le emozioni da mascherare sono essenzialmente di tre tipi:

- Paura di esser scoperti
- Senso di colpa
- Soddissfazione per aver beffato qualcuno

Per quanto riguarda la paura di esser scoperti, possiamo notare che essa può esser di forma alta o anche bassa, dipende molto dalla posta in gioco (la quale più è alta, più è intensa l'emozione che si prova) e dalle ricompense e punizioni.

La stessa "pratica" nel mentire (cioè il dire spesso bugie e farla franca), riduce la paura di esser scoperti, aumentando la fiducia in se stessi.

Non è un caso infatti che quando passa troppo tempo da un fatto grave che implica la confessione e la persona che lo ha commesso, questa ha il tempo per ripassarsi "la parte" mentalmente e ripetersela più volte, così da immedersimarsi nella scena, "riviverla" come se fosse lì in prima persona e convincersi che sia vero. In pratica è ciò che fa il cosiddetto metodo stanislavskij, che si basa sulla esternazione delle emozioni interiori attraverso la loro interpretazione e rielaborazione a livello intimo.

Una credenza abbastanza comune che possiamo smentire subito, è quella riguardante le ricompense, infatti si è soliti credere che più siano di livello alto, più le persone siano portate a mentire, ma ciò non è assolutamente vero.

Un venditore ad esempio, non mira sempre alla ricompensa economica, ma anche all'ammirazione dei colleghi o anche dei concorrenti, o anche spuntarla su quello specifico cliente da tutti reputato un osso duro.

La Psicologia del bugiardo

Gli studi caratterizzati dall'attenzione rivolta al solo contenuto verbale hanno messo in luce che il bugiardo utilizza un linguaggio con un ridotto numero di asserzione ai fatti.

Inoltre le dichiarazioni false risultano più brevi di quelle vere e con minor riferimento alle esperienze personali: le menzogne fanno pochi riferimenti a persone, luoghi o eventi, mentre si servono moltissimo di termini generici come tutti, ogni volta, nessuno, mai, ecc.

In particolare il verbale di chi mente è conciso, sintetico, incompleto, con enunciati brevi, privi di soggetto e con predicati sottintesi.

Un'altra strategia psicologica del bugiardo consiste nel non assumersi la responsabilità delle proprie affermazioni, spostando l'attenzione su un contesto di riferimento esterno.

Un aspetto interessante è dato dall'interazione di chi mente, con il suo interlocutore, perché a questo proposito sono stati registrati anche cambiamenti significativi sul piano non verbale.



In definitiva, ciò che è importante nel differenziare una verità da una menzogna, resta l'incongruenza comunicativa tra il livello di comunicazione verbale e non verbale.

Chi sta dicendo una bugia si tradirà, con un qualche segnale del corpo. L'inganno si sviluppa non solo attraverso l'atto verbale della menzogna, ma anche attraverso comportamenti tesi ad incidere sulle conoscenze, motivazioni, aspettative dell'interlocutore.

Se vogliamo interpretare questo punto di vista, possiamo dire che l'omissione di informazioni non è tanto una menzogna, quanto un inganno.

La menzogna è un comportamento naturale, e compare molto precocemente nel repertorio comportamentale dell'essere umano, senza che esso sia sottoposto ad uno specifico apprendimento.

Differenze uomo-donna causa del testosterone

La maggior parte delle specie sociali ha un'organizzazione così specifica da attribuire ruoli diversi tra maschi e femmine del branco – pensate ad esempio ai leoni e alle leonesse – e questo si nota in tutte le razze dei nostri parenti più prossimi: i primati.

Tra gorilla, scimpanzé e umani i maschi hanno sempre svolto funzioni di difesa dai pericoli e di guardiani contro gli invasori.

Sono per questo più grossi, muscolosi, forti delle rispettive compagne. Questo è dovuto alla presenza massiccia di un ormone denominato TESTOSTERONE, presente in tutti i vertebrati e secreto dal cervello ma, in grandissima parte, dai testicoli.

L'effetto rende i maschi di tutte le specie di vertebrati più aggressivi, violenti, muscolosi – con rare eccezioni, come nei criceti – delle loro compagne.

Le attuali ricerche sul campo hanno stabilito che la quantità di testosterone nella madre è responsabile, in molti casi, dell'inclinazione sessuale del figlio.

Bassi tassi di testosterone, secondo tali studi, genererebbero tendenze omosessuali nei figli maschi.

Va però tenuto conto che nella nostra specie l'omosessualità è in gran parte originata dall'educazione e dalla cultura, e in minima parte dalla genetica – come succede in tutti i gruppi di mammiferi sociali.

Negli animali "inferiori", come anfibi e pesci, l'omosessualità è invece di natura totalmente genetica.

Quindi, in definitiva, gli uomini tradiscono e le donne sono fedeli?
Sappiamo tutti che NON è così semplice.

Ma ciò che genera fedeltà e tradimento sono cose diverse.

Una donna tradisce il compagno perché non si sente più desiderata, ammirata o perché non lo ama più – di solito in relazione alle prime due cause.

Un uomo tradisce la compagna perché ha incontrato una donna più disponibile e verso la quale non ha obblighi.

Il ruolo femminile per gli uomini ha una duplice valenza: la donna che conoscono meglio è la mamma, e questa determinerà il futuro dei suoi rapporti con le donne, dove cercherà un ricalco FISICO della mamma (ad

esempio il colore dei capelli o degli occhi simile, o un seno prosperoso).

Ma la mamma è anche colei che ordina e educa, quindi tutti i maschietti a un certo momento arrivano a volersene staccare e a cercare una donna diversa per carattere, che sarà la sua compagna.

Purtroppo la natura femminile tende, specie se la donna avrà dei figli, a far passare il compagno per un “figlio maggiore” invece di un genitore, che verrà sgridato per il suo comportamento da “bambino”: lascia le cose in disordine, vuol uscire con i compagni a giocare (o a bere), fa tardi la notte eccetera.

L'uomo di solito si comporta a tali attacchi esattamente come con la mamma: prima la ignora, poi prova a fare come vuole lei e infine se ne separa per cercare un'altra donna.

Anche le donne son legate al padre, primo uomo della loro vita.

Ma il rapporto è diverso: invece dell'aspetto tenderanno a cercare un uomo con le QUALITÀ del padre.

Per esempio che fa un lavoro simile, o paziente, forte, gentile come loro “vedono” il padre.

La tendenza a formare una nuova famiglia non è il distacco ma il desiderio di una famiglia propria.

Quando il compagno non si comporta più come lei vorrebbe, cerca un nuovo compagno che possa corrispondere alla sua idea di padre-capobranco.

Il corpo maschile si differenzia da quello femminile proprio in relazione alle sue funzioni: i muscoli sono utili per combattere e difendere, ma non per allevare i bambini.

I depositi di grasso e la distribuzione dello stesso nel corpo è totalmente diversa tra i due sessi: le donne accumulano grasso un po' ovunque, in quanto ciò ha aspetto SEDUTTIVO e di abbondanza.

Non parliamo di eccessi, ma in tutte le culture e da sempre sono più apprezzate le donne un po' “in carne” rispetto a quelle molto magre e ossute.

Mentre gli uomini lo concentrano negli addominali e nel giro vita, in modo da mantenere braccia e gambe più libere e in grado di combattere.

Sempre per lo stesso motivo – il combattimento – i maschi hanno mani e piedi più grandi, a parità di dimensioni, della controparte femminile.

Questo spiega anche la migliore circolazione – e temperatura – delle mani e dei piedi maschili a paragone.

In Cina, per rendere ancora più evidente l'aspetto seduttivo del "piedino" femminile si praticava l'orribile usanza di fasciare le bambine sui piedi in modo che non si sviluppassero correttamente.

L'effetto era un piede deforme ma molto elegante, che impediva di fatto alle donne di camminare senza avere dolori, il che le costringeva a un'andatura "graziosa".

Sempre per combattere meglio, le braccia degli uomini sono "diritte" all'altezza del gomito, mentre gli avambracci femminili a paragone risultano un po' "ruotati".

Questo permette loro di poter stringere in modo più sicuro i neonati ma ne limita, ancora una volta, le capacità offensive.

Infine, gli uomini hanno strumenti di difesa naturali nella testa: il naso è più largo – si rompe con più difficoltà – e le mascelle più larghe – reggono meglio i colpi.

Le arcate sopraccigliari e le ossa del cranio più robuste – reggono meglio le testate.

Difatti un uomo "virile" ha un aspetto molto deciso, con mascelle evidenti. I condili occipitali del collo – ossa che collegano il cranio alle vertebre – più lunghe.

Un esercizio antropologico per distinguere i teschi maschili da quelli femminili – a parte le ovvie dimensioni e le altre differenze che possono esserci o meno – sta nel "ruotare" il teschio.

I condili occipitali maschili terranno il teschio in equilibrio, che girerà come una trottola.

I condili occipitali femminili invece lo faranno "ballare" in modo irregolare in quanto poco sviluppate.

La Comunicazione Maschile

Sono varie le ricerche effettuate sul linguaggio verbale, ma quando si parla di uomini i risultati che escono fuori da tali ricerche possono aiutare non poco il popolo femminile.

Tali risultati, come già detto li trovi nel libro che abbiamo avuto il piacere di far uscire nel 2011 [Il metodo antiballe” di fabio pandiscia e antonio meridda, ediz. Anteprema.](#)

Come è possibile aiutare le donne a comunicare meglio con l'universo maschile?

Facile, basta osservare qualche semplice regola e avere le seguenti nozioni: Mai accusare un uomo di qualcosa!

Questo metterà fine alla discussione in malo modo.

Se anche è colpevole, è bene non riprenderlo con oscure minacce o, peggio, rivangando il passato per qualcos'altro che ha fatto.

Il pensiero maschile monotematico si focalizzerà sul passato, scordando l'argomento iniziale, e si difenderà per l'attacco ricevuto, il più delle volte contrattaccando.



Per un uomo parole come “mai”, “per sempre”, “in assoluto” e simili hanno un significato LETTERALE.

Se gli dite “non mi porti mai fuori a cena” lui analizzerà la frase, cercherà fra i ricordi e risponderà “non è vero, ci siamo stati il mese scorso”.

A questo punto, la discussione verterà sull'ultima volta che siete usciti, e quindi addio alla nuova cena.

Quando un uomo vuole aiuto, LO CHIEDE PER PRIMO.

Per un uomo, ricevere aiuto non richiesto significa considerarlo incapace di risolvere il problema da solo.

Quando un uomo ha un problema è meglio lasciarlo perdere e farlo concentrare su come risolverlo.

In questa fase potrà essere molto scontroso, perché la sua mente è

focalizzata sulla soluzione e non si cura di apparire sgarbato e poco comunicativo.

PER NESSUN MOTIVO disturbarlo offrendogli aiuto in questo caso, A MENO CHE NON LO CHIEDA LUI.

Portati per natura a chiedere aiuto solo se chiamati, non si offrono MAI di fare qualcosa che non è loro domandato.

Le frasi vaghe come “sono stanca, mi farebbe comodo un aiuto” non portano l’uomo a capire che si parli di lui.

Gli uomini hanno un’idea molto vaga dell’ambiente domestico: la loro vita si svolge FUORI dalla “tana”.

Quando anticamente un uomo rientrava nella caverna, la prima cosa che faceva era stravaccarsi davanti al fuoco senza fare nulla.

Dopo un tempo variabile da pochi minuti a un paio d’ore – dipende dall’età – si riscuotevano dal torpore e cercavano la compagna, i figli, il cibo.

Questo è inciso profondamente nel DNA maschile.

Dopo aver parlato della comunicazione maschile, è opportuno ora, parlare della comunicazione femminile.

Il tema tratta sempre le stesse ricerche citate nel nostro libro [Il metodo antiballe – ediz. Anteprima](#) al quale vi rimandiamo per approfondimenti sul tema.

Come si differenzia il modo di parlare femminile da quello maschile? Diamo qualche consiglio questa volta.... agli uomini.

La Comunicazione femminile

Il modo di parlare femminile è troppo complesso per seguirlo, e non ha per forza un filo logico da seguire.

Limitatevi ad ascoltare “cosa molto apprezzata da una donna” e a verificare le EMOZIONI celate dalle parole.

Se ad esempio vi dice “non mi dici mai che sono bella” non intende dire che PER DAVVERO non lo dite mai, ma che le manca sentirselo dire.

Invece di avviare una discussione su questo, meglio darle ragione e confortarla.

Se si rende conto di parlare con un uomo, apprezzerà il vostro tentativo di discutere con lei.

Le donne inoltre emettono molti suoni per esprimere emozioni, come Oooh! di meraviglia, o Ehmhm quando riflettono.

E' bene che vi esercitate a fare anche voi suoni simili, dimostra le vostre sensazioni a riguardo.

Le donne non cercano SOLUZIONI ai problemi, vogliono solo parlarne, il più delle volte, per chiarirsi le idee in merito.

Se vi dicono che la loro migliore amica è rimasta senza lavoro, NON OFFRITEGLI alternative utili, consigliandole di andare a un ufficio di collocamento o ricordandole che vostro cugino sta cercando una segretaria.

Ascoltatela e cercate di comprendere cosa intende dire con quelle parole. La maggior parte delle volte non vorrà che interveniate in alcun modo, ma è sempre meglio chiederglielo per essere sicuri.

Quando una donna ha bisogno di aiuto, manda piccoli segnali (per lei non sono piccoli, ma per un uomo si) per richiamare l'attenzione sui suoi problemi.

Potrebbe usare giri di parole, frasi complesse e simili.

Se per esempio ha bisogno di aiuto per scaricare la spesa dalla macchina, potrebbe dire:”sai, in questo periodo non vado in palestra perchè mi fa male il polpaccio. Sapessi che fatica far la spesa!”

Se fosse un uomo a dire così, vorrebbe dire proprio questo: che non va in palestra e che è una fatica.

Una donna sta chiedendo aiuto coi pesi.

Per natura non parla direttamente di queste cose, perchè le altre donne si offrono sempre di dare aiuto quando una loro compagna è in difficoltà per qualche motivo.

Una donna può parlare solo per sfogarsi e per mettere a fuoco un problema, è bene domandare “posso aiutarti con questo?” □ o meglio ancora “sono qui, se hai bisogno di me. Se posso darti una mano, chiedi quando vuoi” □

La conoscenza del [linguaggio del corpo](#), cioè di quei segnali prodotti involontariamente con gesti, movenze, variazioni di postura ed altro, ci consente di conoscere meglio l'altro e quindi di acquisire sicurezza, disinvoltura e di renderci, di conseguenza, più intraprendenti e sciolti nelle nostre interazioni umane.

Capire, ad esempio, nel rapporto con l'altro sesso, se piacciamo ad una data persona, se trova piacevole conversare con noi o, addirittura, se mostra chiari segni di eccitamento sessuale, ci avvantaggerebbe moltissimo in questo senso.

I comportamenti che illustrano questi atteggiamenti sono molteplici, qui ne indicheremo alcuni, rimandando chi è interessato alla letteratura sull'argomento.

Uno dei più comuni motivi conduttori dell'attrazione e del corteggiamento nel comportamento non verbale è l'esaltazione delle caratteristiche proprie del sesso di appartenenza.

Un esempio?

La donna, davanti ad un uomo da cui si senta attratta, può leccarsi le labbra; questo gesto, all'apparenza innocuo e insignificante, ha l'effetto di un potente richiamo sessuale.

Per affinità nella struttura e nelle proprietà (le labbra sono infatti una parte del corpo cava, densa di vasi sanguigni, capace di gonfiarsi e di arrossare), questo dettaglio anatomico evoca i lembi esterni dell'apparato genitale femminile.

Passarci sopra la lingua esalta questa somiglianza, simulando la lubrificazione dovuta all'eccitamento erotico.

E per l'uomo?

Anche qui ci sono dei segnali di seduzione.

Tra i primati, nostri diretti cugini nella scala evolutiva, uno dei modi più frequenti per conquistare la femmina è la cosiddetta "esibizione fallica" cioè l'ostentazione del pene eretto.

Benché anche nella nostra specie ci siano adulti, spesso abbigliati dal solo impermeabile, che si mostrano tenacemente ancorati alle "tradizioni" in genere questa manovra seduttiva non è molto apprezzata dalla donna moderna.

Però il maschio attuale è convinto che in fondo questa tecnica sia tuttora vincente, ha infatti iniziato ad usare dei sostituti simbolici del proprio "fiore all'occhiello" guarda caso, si tratta degli stessi oggetti o parti del corpo che Freud ha identificato, nell'analisi dei sogni, come simboli del genitale maschile.

In altre parole, l'uomo che ha voglia farsi bello davanti ad una donna può toccarsi o lisciarsi la cravatta, far sporgere leggermente il dito medio rispetto alle altre dita o tenerlo fra indice e pollice dell'altra mano, poggiare una mano sulla coscia, sollevare una penna e così via.

Naturalmente, esistono segnali d'attrazione che valgono per entrambi i sessi:

- accarezzarsi i capelli,
- passare la mano su zone erogene,
- manipolare più o meno allusivamente oggetti propri o dell'altro,
- toccare il partner per un tempo superiore a tre secondi,
- toccarsi dove si è stati toccati dall'altro
- guardare l'altra persona per un tempo più lungo del normale o guardarla almeno due volte.

Ma vediamo più nel dettaglio qualche segnale del corpo.

Segnali ... di Gradimento o Rifiuto?

Vi sono alcuni segnali di comunicazione non verbale che esprimono dei significati veri e propri che ben oltre il semplice gradimento e rifiuto.

È molto importante collegare i segnali alla parola o concetto espresso nel momento stesso in cui il gesto è stato inviato.

Infatti consigliamo sempre di fare delle verifiche e di non dare per scontato tutto quello che viene espresso.

I segnali di comunicazione non verbale vengono comunicati con massaggi o grattamenti di alcune parti del corpo dovuti a vaso dilatazioni collegate a carichi tensionali che superano la soglia di tolleranza e quindi vengono scaricati.

Ogni segnale ha un significato ben preciso e non è possibile non comunicare: Si comunica anche in silenzio. Iniziamo con l'analizzare qualche "gesto".

1. "Grattamento" del capo.

La frase o la tematica espressa crea tensione nell'interlocutore in quanto rappresenta per lui vero e proprio gratta capo.

2. Grattarsi o massaggiarsi la fronte.

Il soggetto non ha ben chiaro l'argomento o la tematica espressa e inconsciamente ci chiede di approfondirla e rendergliela più chiara.

3. Grattarsi o massaggiarsi l'occhio sinistro o gli angoli dello stesso.

Il soggetto non ha capito la tematica o argomento trattato a causa del suo interlocutore (ambiente esterno) che è stato poco chiaro.

4. Grattarsi o massaggiarsi l'occhio destro o gli angoli dello stesso.

Il soggetto non capisce la tematica o argomento espresso per sua causa in quanto non è in grado di capirlo in quel momento (noi stessi).

5. Grattarsi o massaggiarsi il lato sinistro del naso.

Il soggetto esprime insicurezza che gli scaturisce dall'ambiente esterno.

Se ad esempio chiediamo ad un nostro amico di prestarci la macchina e notiamo che si massaggia la parte sinistra del naso, vuol dire che è insicuro di poter farci questo favore in quanto probabilmente altri potrebbero impedirglielo (la moglie, la madre o altri che utilizzano il mezzo).

Quindi non dipende da lui.

6. Grattarsi o massaggiarsi il lato destro del naso.

Chi abbiamo di fronte esprime insicurezza derivante da se stesso.

Quindi ritornando all'esempio della macchina in prestito, se viene espresso questo segnale, significa che il nostro amico probabilmente non potrà farci questo favore in quanto gli dà fastidio o ha degli impegni che di fatto gli impediscono di soddisfare le nostre esigenze.

Naturalmente qui parliamo di segnali inconsci e questo vuol dire che il soggetto potrebbe non essere consapevole della situazione di disagio.

Infatti, la parte logica potrebbe fargli dire che può prestarci la macchina. Poi, in seguito, quasi sicuramente ci comunicherà che non può farlo perché si è ricordato che, ad esempio, aveva già preso un impegno che richiedeva l'utilizzo dell'autovettura.

7. Mordicchiamento del labbro superiore.

Molti lo confondono con un segnale di gradimento ma, bisogna fare una distinzione tra labbro superiore e quello inferiore.

La parte superiore indica una carenza di tipo sessuale.

Quindi il nostro interlocutore inconsciamente ci comunica che l'argomento trattato o noi evocano pulsioni sessuali e che probabilmente potremmo compensare.

Quindi, se riferito ad una persona, vuol dire che l'interlocutore è inconsciamente attratto sessualmente.

Attenzione, però, a non commettere l'errore di pensare che ne sia

consapevole da un punto di vista logico.

Infatti qui stiamo parlando di parte inconscia e non è detto che la parte razionale accetti di riconoscere questa esigenza.

Se una persona vi manda più volte segnali di questo tipo, siate cauti e non lanciatevi come mandrilli in calore su di lei.

Potreste avere una brutta sorpresa.

Se seguissimo l'intuito e accontentassimo quasi tutte le esigenze della nostra parte emotiva, non esisterebbero malattie psicosomatiche. Datevi un'occhiata in giro per rendervi conto di quanto incide la parte razionale.

8. Moridicchiamento del labbro inferiore.

Il soggetto esprime una carenza energetica di tipo affettivo e comunica inconsciamente che potenzialmente potremmo compensarla.

9. Grattamento o massaggio dell'orecchio o della zona circostante.

Il nostro interlocutore esprime pulsione represses di tipo sessuali sull'argomento o nei nostri confronti.

10. Giocare con la collana.

Il soggetto esprime una carenza di tipo affettivo-sessuale. Il segnale diventa molto più inteso se effettua una suzione del pendaglio della collana.

11. Giocare con l'anello o il bracciale.

Occorre fare una distinzione tra il semplice girare l'anello o bracciale attorno al dito o al polso e il giocarci compiendo un'azione ascendente e discendente (su e giù) quasi cercando di sfilare via l'oggetto dall'arto.

Nel primo caso indica una carenza energetica di tipo affettivo. Nel secondo caso, invece, di tipo sessuale: infatti, quest'ultimo, simboleggia inconsciamente il rapporto sessuale.

12. Toccarsi o giocare con la cravatta.

Il nostro interlocutore ci segnala che ha una carenza energetica di tipo sessuale.

Quindi, ad esempio, se un uomo dialoga con una donna e ripetutamente si tocca o gioca con la propria cravatta, indica che inconsciamente è attratto sessualmente da lei.

Naturalmente, se una donna, tocca la cravatta del suo interlocutore, vuol dire che è attratta sessualmente da lui.

13. Alzare la punta del piede sinistro tenendo il tallone a terra.

Il nostro interlocutore ci segnala che nell'interazione preferisce far parlare noi.

14. Alzare la punta del piede destro tenendo il tallone per terra.

Il nostro interlocutore ci segnala che nell'interazione preferisce parlare o prendere la parola.

15. Puntare il piede destro verso una persona.

Il soggetto segnala interesse verso la persona che punta con il piede.

Quindi, se mentre parliamo con una persona notiamo che direziona il piede destro verso un altro soggetto, significa che preferirebbe inconsciamente interagire con lui.

Se il piede è puntato verso nessuno in particolare o addirittura verso l'uscita della camera, vuol dire che desidera andarsene.

Tutto questo e molto altro potrai scoprirlo in un corso dal VIVO.

Ti invitiamo a contattare il nostro **NUMERO VERDE GRATUITO 800 032 882** per prenotarti al prossimo evento o semplicemente per richiedere le informazioni necessarie.

Resta aggiornato seguendo i nostri post su www.group.formaementis.net

Buona giornata!