

Il Tuo corpo parla e dice molte cose su di Te.

Molto anni fa ero a Milano per un colloquio di lavoro, facevo già il consulente di marketing e credo fosse l'autunno del '92. Mi trovavo in una stanzetta piccola con al centro una sedia, ben distante dalla scrivania, circa due metri. Entrò una bella Signora di mezza età e cominciò a farmi delle domande. Dopo pochi minuti entrò una seconda persona, un Signore un po' più anziano di lei e si sedette sul suo lato destro, fuori della scrivania e mi ricordo che ogni tanto scriveva qualche cosa su di un blocco. Mi guardava e scriveva, scriveva e mi guardava. Ogni tanto sorrideva e poi continuava a scrivere.

A distanza di molti anni, ho capito cosa stava facendo quel Signore:

studiava il mio linguaggio del corpo. Perché il mio corpo, come del resto il Tuo...PARLA.

Alla fine fui preso, anche se con onestà non posso dirti se perché abbia superato l'esame del corpo od il colloquio con la bella Signora.

Quell'episodio è rimasto nella mia mente e da lì a qualche anno dopo, esattamente il 1994, cominciando a studiare l'affascinante PNL – Programmazione Neuro-Linguistica, avrei capito molte cose sulla comunicazione **“Non Verbale”**, in altre parole, il **“Linguaggio del Corpo”**. **Il corpo, dunque, ci parla e ci racconta molte cose delle persone che abbiamo davanti.**

Leggendo molto (ad oggi più di 440 libri), ho scoperto che addirittura alcuni autori partono dal presupposto che la primissima impressione che si ha di una persona derivi dalla sua costituzione fisica, mentre altri mettono al primo posto l'atteggiamento. Altri ancora, credono che sia la mimica (in particolare lo sguardo, gli occhi) a colpire per prima l'osservatore.

Secondo il mio modesto parere, il susseguirsi delle informazioni che ci arrivano è talmente rapido e veloce che cercare di mettere prima quel segnale e poi quell'altro è sbagliato. **Diciamo che tutte queste cose sono importanti per farci capire chi abbiamo di fronte** e quindi, riepilogando, noi ci facciamo già una prima impressione degli altri da un insieme di fattori:

- 1. la sua costituzione fisica;**
- 2. l'atteggiamento;**
- 3. la mimica;**
- 4. lo sguardo.**

Nota che sino a quel momento Tu ti sei fatto una prima “valutazione” della persona che hai davanti senza averla neppure ascoltata. Proprio non ha ancora parlato e Tu... ti sei già fatto la tua bella prima impressione.

Mi chiedo se Ti rendi conto che il Tuo corpo parla e dice molte cose su di Te.

Di quanto sia importante il Tuo linguaggio del corpo, e di quanto sia importante imparare a riconoscerlo e, nel limite del possibile a gestirlo.

Partendo da questo presupposto, **quando comunichi con qualcuno, devi stare attento alla “congruenza” tra le Tue parole ed il Tuo linguaggio del corpo.**

Facciamo un esempio: un giorno Ti presentano una persona che di vista conoscevi già e Ti era pure un po' antipatica. Mentre la saluti, le dici “piacere” e le stringi la mano, i Tuoi occhi vanno verso il basso. Oppure il Tuo volto ha una smorfia di mezzo sorriso. **Tranquillo, hai appena comunicato**

un “piacere” con le parole ed un... “ma chi cacchio sei, chi se ne frega di te” con il Tuo linguaggio del corpo.

Devi sapere, infatti, che mentre è possibile imparare a gestire e tenere sotto controllo le proprie mani per evitare di dare segni di nervosismo, è “quasi” impossibile o comunque molto, molto difficile, tenere sotto controllo i muscoli del viso ed evitare che l’altro “legga” la nostra inquietudine.

Ricordati dunque, che il Tuo viso è un libro aperto e sarebbe importante imparare, almeno a riconoscere i segnali e poi, banalità delle banalità, a “sorridere”. Perché il sorriso, comunque, dice più di mille parole e spesso può esserti d’aiuto e trarti d’impaccio da situazioni come quelle di cui sopra.

Per conoscere e studiare l’espressione del viso, puoi leggere testi che trattino di **“mimica”** o **“fisognomica”**, in fondo all’articolo trovi una piccola bibliografia. Invece, per imparare a sorridere devi fare solo una cosa: **SORRIDERE** e poi...**SORRIDERE** ...e poi, **SORRIDERE** di nuovo. Fallo davanti allo specchio, tutti i giorni, vedrai che presto imparerai (leggi il mio articolo [“Un sorriso il giorno”](#)).

Facciamo un altro esempio: stai tranquillamente parlando con il Tuo capo (o il capo sei Tu), il Tuo corpo è aperto, sorridi e mentre parli muovi normalmente le mani, ad un certo punto lui o lei, Ti dice una cosa che Ti ferisce o Ti dà noia. **Improvvisamente il Tuo corpo si chiude, ti ritrai leggermente indietro ed inconsciamente, incroci le braccia davanti al corpo.**

**Qual è il messaggio che hai appena inviato?
Che sei chiuso, che qualche cosa Ti ha dato o ti sta dando noi.**

Se Tu avessi di fronte una persona intelligente, si domanderebbe subito **“cosa mai abbia detto o fatto per ferirti”** e magari, facendo una semplice battuta potrebbe risolvere subito la situazione. Purtroppo, la maggior parte delle persone non si accorge neppure che il Tuo atteggiamento è cambiato ed andandosene, può addirittura pensare che **“sei una persona scontrosa”**. Invece, io e Te, sappiamo bene che magari, sei solamente **“sensibile”**.

Cominci a renderti conto di quanto il Tuo corpo parli? Di quante cose dice di Te?

Tra gli addetti ai lavori si dice che **“chi non sa rendersi conto dei segnali del proprio linguaggio del corpo, è probabile che non sia in grado di leggere con precisione i segnali degli altri”**. L’analisi del linguaggio del corpo, infatti, non presuppone solo un acuto ed addestrato spirito di osservazione e, aggiungo modestamente io, una buona capacità di ascoltare anche le parole ed il tono della voce, ma anche una buona dose di **“intuito”** o capacità **“empatica”**, in altre parole, di entrare con facilità in empatia con le persone.

Tanto maggiore è la capacità di una persona di comprendere il proprio mondo emotivo, tanto maggiore sarà di conseguenza anche la sua capacità di intuire quello degli altri. E qui, entra in gioco la PNL, posso garantirti che da quando la studio e, soprattutto, la pratico, ho imparato ad entrare molto più facilmente in **“empatia”** con gli altri (noi chiamiamo questo processo **“Rapport”**). **Di conseguenza, sono molto più sensibile ai cambiamenti degli stati d’animo delle persone. Stati d’animo che, a cascata, influenzano e cambiano i loro atteggiamenti del corpo** (e viceversa).

Dunque, il consiglio che posso darti è di **“essere consapevole che il Tuo corpo parla e dice molte cose su di Te”**. E se ciò è vero per Te, lo è anche per tutte le persone che ogni giorno incontri:

anche il loro corpo parla e racconta molte cose di loro. Il fatto che Tu ne sia consapevole, Ti permette già di essere un passo avanti agli altri, se poi sei consapevole che accade la stessa cosa anche nelle altre persone, direi che sei avanti di due passi.

Adesso non Ti resta che informati ulteriormente, leggere molti libri e, se Ti affascina la materia, anche studiarla. Anche se la differenza, è bene dirlo subito, potranno farlo solo **“pratica ed esperienza”**. Comincia con il leggere i libri che Ti ho consigliato nella bibliografia, Ti aiuteranno a “conoscere” un po’ meglio sia il linguaggio del Tuo corpo, sia il linguaggio del corpo delle altre persone.

Chiudo con una bellissima frase di **Carl Gustav Jung**, detta ad uno studente: **“Impara tutto quello che puoi sulla teoria, ma quando sei di fronte all’altro, dimentica il manuale!”**. Nell’augurarti uno splendido agosto, magari al mare in Versilia, Ti giunga il mio più cordiale saluto e se hai delle domande da pormi su questo o altri argomenti, scrivimi ad info@giancarlofornei.com farò il possibile per risponderti personalmente.

Luglio 2007

Giancarlo Fornei
Formatore & Personal Coach
Practitioner di PNL

Bibliografia consigliata:

- [Segnali dal corpo](#), di Vera F. Birkenbihl – Franco Angeli;
- [Il linguaggio del corpo](#), di Andrea Favareto – di Hrd (dvd);
- [Come interpretare i messaggi del corpo](#), di Marco Pacori – De Vecchi;
- [Giù la maschera](#), di Paul Ekman e Wallace Frieseman – Giunti Edizioni;
- [Il volto racconta](#), di Marguerite de Surany – Red Edizioni.

Il Tuo corpo parla e dice molte cose su di Te.