

<https://it.businessinsider.com/19-trucchi-per-interpretare-il-linguaggio-del-corpo-delle-persone/>

# 19 trucchi per interpretare il linguaggio del corpo delle persone

Shana Lebowitz

Leggere il linguaggio del corpo di altre persone è un affare complicato. Se qualcuno incrocia le braccia, ad esempio, potreste presumere che **stia dando un segnale di chiusura, quando invece potrebbe semplicemente avere freddo.** Detto questo, quando provate a capire che cosa sta davvero pensando una persona aiuta sapere quali gesti ed espressioni del viso bisogna cercare di individuare.

Perché a volte, **le manifestazioni non verbali di una persona non combaciano perfettamente con quello che sta dicendo a parole.**

Qui sotto abbiamo messo assieme **19 dritte**, risultato di studi scientifici, sul significato del linguaggio del corpo, prese da [\*Psychology Today\*](#), ricerche pubblicate, e alcuni fantastici libri.

**L'alzata di spalle (“fare spallucce”) è un segnale universale di chi non sa che cosa sta succedendo**



<https://www.flickr.com/photos/funkdooby/9266484207/>

Secondo Barbara e Allan Pease, autori de *“Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo con i piedi? Il linguaggio del corpo: il libro definitivo sulla comunicazione non verbale”*, tutti alzano le spalle. “È un buon esempio di **gesto**

**universale** che viene usato per mostrare che una persona non sa o non capisce cosa si sta dicendo” scrivono.

“È un gesto multiplo composto di **tre parti principali**” proseguono. “Palmi delle mani esposti per mostrare che nulla è stato nascosto nelle mani, alzata di spalle per proteggere la gola da un attacco e sollevata di sopracciglia che è un universale saluto remissivo”.

### I palmi delle mani aperti sono un’antica manifestazione di onestà



*Getty/Cindy Ord*

Quando qualcuno promette di dire la verità in un’aula di tribunale mette una mano su un testo religioso e **solleva l’altra mano in aria, mostrando il palmo** a chiunque stia rivolgendo il giuramento.

Questo perché, scrivono i Pease, un palmo aperto viene associato a “verità, onestà, fedeltà e sottomissione” da sempre nella storia dell’Occidente.

“Proprio come un cane esporrà la gola per mostrare sottomissione o arrendersi al vincitore”, scrivono, “gli esseri umani **usano i loro palmi per dimostrare che sono disarmati** e quindi che non sono una minaccia”.

## La mancanza di rughe intorno agli occhi suggerisce un sorriso potenzialmente falso



Non è ancora chiaro se si possa realmente capire se qualcuno sta fingendo nel fare quel sorriso che gli scienziati chiamano il “sorriso di Duchenne” (dal nome del medico che lo ha descritto per primo). È l’espressione che assumiamo quando stiamo vivendo emozioni davvero positive.

A un certo punto, i ricercatori hanno creduto che **fosse quasi impossibile fingere un sorriso genuino** a comando. Il sorriso, dicevano, si giudica dalle **zampe di gallina intorno agli occhi**. Quando si sorride con gioia, si stringono. Quando si finge, non si stringono.

Se qualcuno sta cercando di apparire felice ma in realtà non lo è, non vedrete le rughe.

Più di recente, uno studio condotto dai ricercatori dell’Università Northeastern ha scoperto che **le persone riescono benissimo a falsificare un sorriso di Duchenne**, anche quando non si sentono particolarmente felici.

Possiamo tranquillamente dire che **se le pieghe di espressione non ci sono, la persona probabilmente non è genuinamente felice**. Ma solo perché ci sono le rughe, ciò non vuol dire necessariamente che la persona lo sia.

## Le sopracciglia sollevate sono spesso segno di disagio



*Flickr/Jason Pratt*

Nello stesso modo in cui un sorriso fa formare rughe di espressione attorno agli occhi, secondo quanto [scrive la professoressa della University of Massachusetts Susan Krauss Whitbourne su \*Psychology Today\*](#), preoccupazione, sorpresa o paura possono portare le persone a sollevare le sopracciglia dall'imbarazzo.

Quindi se qualcuno vi fa complimenti per il vostro taglio di capelli o per come siete vestiti tenendo le sopracciglia alzate, potrebbe non essere sincero.

## Un dito puntato con una mano chiusa a pugno è un tentativo di stabilire il dominio



*Thomson Reuters*

Se qualcuno chiude la mano a pugno e punta il dito, sta cercando di mostrarsi dominante, sebbene non sempre funziona.

“La mano-chiusa-con-dito-puntato è **un pugno in cui il dito puntato viene usato come un bastone simbolico** con cui colui che parla colpisce figurativamente i suoi ascoltatori portandoli alla sottomissione” scrivono i Pease.

“A livello del subconscio **evoca sentimenti negativi negli altri** perché precede un diretto destro, una mossa primordiale che molti primati usavano in un attacco fisico”.

**Se gli altri rispecchiano il vostro linguaggio del corpo, probabilmente la conversazione sta andando bene**

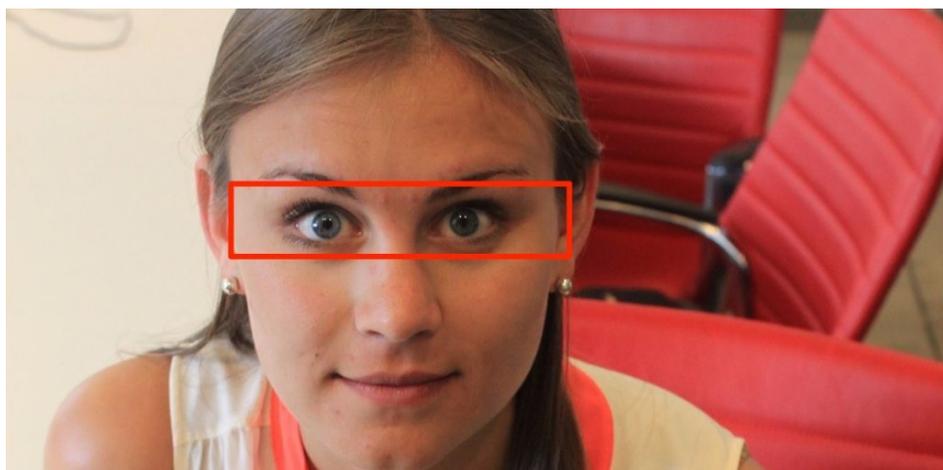


*MKTGInsider/YouTube*

Quando due persone vanno d'accordo, **le loro posizioni e movimenti si specchiano**. Quando il vostro migliore amico incrocia le gambe, lo fate anche voi. Se siete usciti con qualcuno e l'appuntamento sta andando bene, entrambi starete facendo gli stessi goffi movimenti con la mano.

È così perché **ci specchiamo quando sentiamo una connessione**, [dice](#) l'esperta di psicologia Barbara Fredrickson.

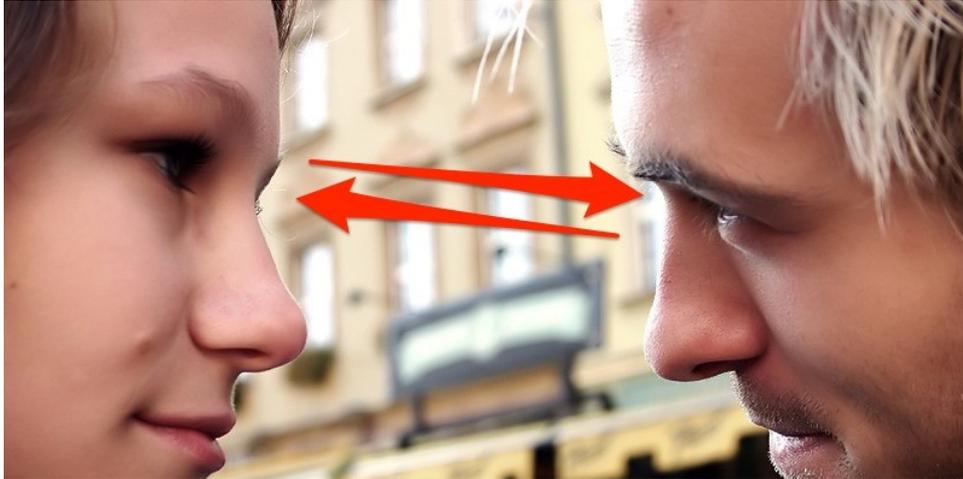
**Ma se vi guardano negli occhi troppo a lungo, potrebbero mentire**



Nel tentativo di evitare di sembrare sfuggenti, **alcuni bugiardi vi fisseranno negli occhi intenzionalmente un po' troppo a lungo**, in modo da mettervi un po' a disagio, [secondo l'analista comportamentale e esperta di linguaggio del corpo Lillian Glass](#).

Possono anche stare molto fermi e non batter ciglio.

**Il contatto visivo mostra interesse – sia positivo che negativo.**



*Marg/Flickr*

**Quando si guarda qualcuno negli occhi, questo genera un stato di eccitazione nel corpo.**

“Come si interpreta tale eccitazione, tuttavia, dipende dalle parti coinvolte e dalle circostanze”, [scrive Ronald E. Riggio](#), psicologo del Claremont McKenna College.

“Essere fissati da uno sconosciuto che appare grosso o minaccioso può essere visto come una minaccia e provocare una risposta di paura ... Ma lo sguardo di un potenziale partner sessuale provoca un'eccitazione che può essere interpretata positivamente – come invito sessuale”.

**Una posa espansiva segnala potere e successo**

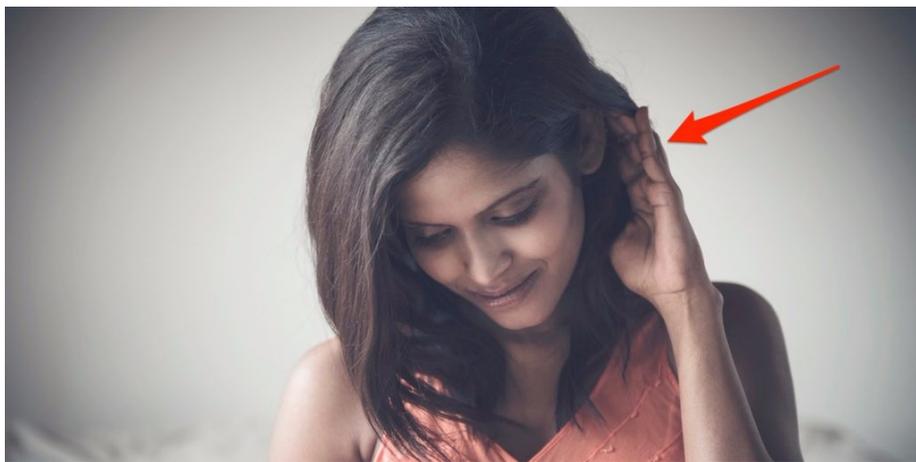


*Getty Images*

Come la gente si pone è un grande indizio di come si senta.

Se qualcuno si appoggia e si distende, probabilmente si sente potente e con il controllo della situazione. Infatti, [la ricerca ha scoperto](#) che **anche le persone nate cieche alzano le braccia in alto formando una V quando vincono una gara.**

**L'attrazione non viene comunicata da un solo gesto, ma da una sequenza**



*Philippe Put/Flickr*

La neuropsicologa Marsha Lucas [ne suggerisce una](#) a cui prestare attenzione: “Dopo aver instaurato un **contatto con gli occhi**, lei guarda un po’ **verso il basso**, **raccoglie i capelli** oppure li liscia e poi guarda su verso di voi, tenendo ancora il mento in giù”.

**Le gambe incrociate sono di solito un segnale di resistenza e di bassa recettività, e sono un segnale negativo in una negoziazione**



*Flickr/Art Comments*

Su **duemila negoziazioni** videoregistrate da Gerard I. Nierenberg ed Henry H. Calero, autori di “*How to Read a Person Like a Book* (Come leggere una persona come un libro)”, **non c’è stato nessun accordo quando uno dei negoziatori aveva le gambe incrociate.**

“Psicologicamente le gambe incrociate segnalano che una persona è **mentalmente, emotivamente e fisicamente chiusa**” [scrive lo psicologo Travis Bradberry](#) — che potrebbe significare che cederà meno durante una negoziazione.

**Mascella contratta, collo teso o fronte aggrottata mostrano stress**



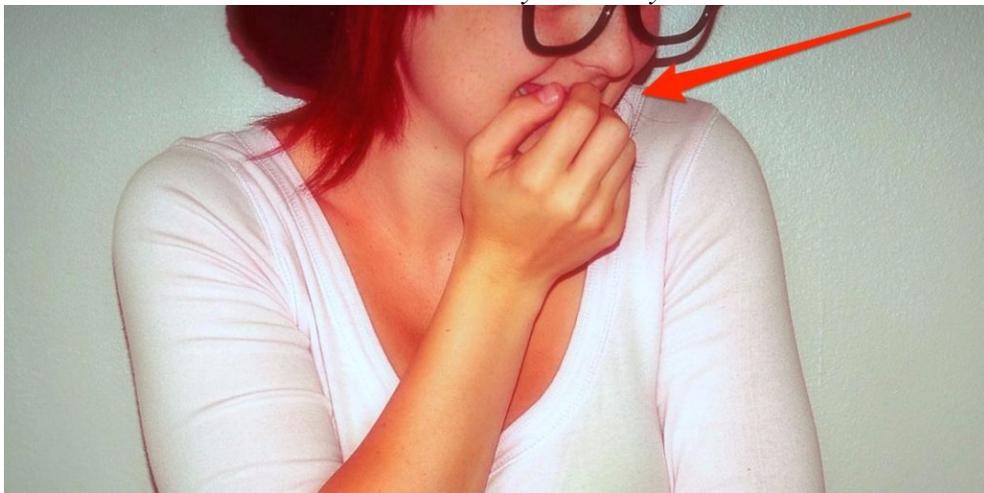
*AP*

Tutte queste sono “risposte limbiche” associate al sistema limbico nel cervello. “L’emozione, l’individuazione e la reazione alle minacce, oltre al garantire la nostra sopravvivenza, sono tutte responsabilità pesanti del sistema limbico”, [scrive](#) l’ex agente di contrasto dell’FBI, Joe Navarro.

“L’autobus parte senza di noi, e stringiamo le mascelle, ci strofiniamo il collo. Ci viene chiesto di lavorare un’altra settimana e le orbite dei nostri occhi si restringono mentre il nostro mento si abbassa”. **Gli esseri umani hanno mostrato disagio in questo modo per milioni di anni, dice Navarro.**

**Se le persone si toccano ripetutamente il viso o le mani, probabilmente sono nervose**

*Flickr/Courtney Carmody*



[Navarro ha detto a Business Insider](#) che ci siamo evoluti per mostrare il nervosismo senza dover usare le parole. Alcune delle manifestazioni più comuni della nostra ansia? Toccarci il viso e strofinare la pelle sulle nostre mani. Entrambi possono essere **comportamenti lenitivi quando ci si sente a disagio.**

“È divertente quanto spesso ci tocchiamo sotto stress”, ha detto Navarro.

## Se ridono con voi, probabilmente gli piacete



*mooks262/Flickr*

Se qualcuno è **ricettivo rispetto al vostro umore**, probabilmente è interessato a voi. [Gli psicologi evuzionisti](#) dicono che l'**umorismo** – e la ricezione positiva dell'umorismo – svolgono un ruolo fondamentale nello sviluppo umano. Servono come modalità per segnalare desiderio di una relazione, sia platonica che romantica.

## Le posizioni espansive e autorevoli mostrano un atteggiamento di leadership



*AP Photo/John Bazemore*

Sia che siano innati o appresi, ci sono un certo numero di **segnali e comportamenti che le persone utilizzano quando sentono di essere leader, o almeno cercano di convincere gli altri di esserlo**. [Tra questi](#) il mantenere una **postura eretta**, il camminare con decisione, il tamburellare le dita e altri gesti

coi palmi delle mani in giù, e generalmente **posizioni corporee aperte ed espansive**.

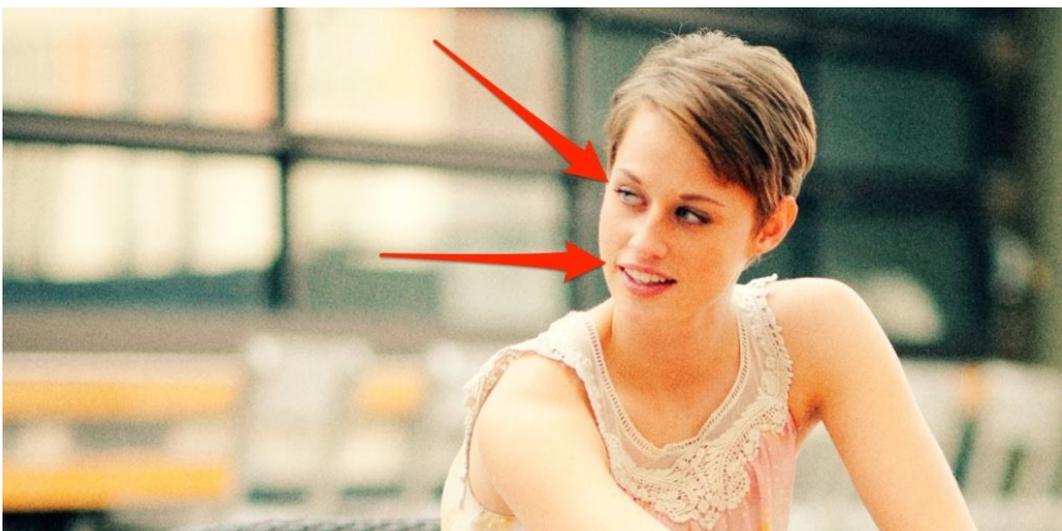
### Una gamba che si agita segnala uno stato interiore agitato



*Flickr/Instill Moments*

“Le gambe sono la più grande area del nostro corpo”, [afferma Susan Whitbourne](#), professoressa dell’Università del Massachusetts, “quindi quando si muovono, è **difficile per gli altri non notarlo**”. Una gamba che trema segnala ansia, irritazione, o entrambe, dice.

### Un sorriso accennato insieme a un contatto diretto degli occhi potrebbe essere un tentativo di seduzione



*Illusive Photography/Flickr*

[Le ricerche di Riggio](#) suggeriscono che esiste un **tipo di sorriso specifico** quando si cerca di agire in maniera seducente.

[Scrivere su Psychology Today:](#)

“Tipicamente dimostrano un interesse positivo con un leggero sorriso che accompagna il contatto diretto degli occhi, per poi distogliere lentamente lo sguardo, ma mantenendo sempre il sorriso”.

“È interessante notare che il sorriso seducente potrebbe essere **accompagnato da un comportamento sottomesso** (inclinando la testa verso il basso), **o da un comportamento dominante** – distogliendo lo sguardo con orgoglio e lentezza.

**Se gli angoli interni delle sopracciglia non si muovono in su e verso l'interno, probabilmente le persone non sono così tristi come sembrano**



*AP/NZ Herald/Greg Bowker*

Lo psicologo Paul Ekman [usa il termine “muscoli affidabili”](#) per i muscoli della faccia che non si possono contrarre volontariamente.

Lo psicologo Matthew Hertenstein, nel suo libro “*The Tell*”, ha spiegato come applicare la ricerca di Ekman: “Se osservate una persona che esprime tristezza sia verbalmente che col volto, ma gli angoli interni delle sopracciglia non si muovono in basso e verso l’interno, potrebbe non essere triste per niente. È incapace di contrarre quei muscoli volontariamente nonostante i suoi migliori sforzi”.

**Se un lato del loro volto è più attivo dell'altro lato, le persone potrebbero star fingendo rispetto ai loro sentimenti**



*Tech Hub/Flickr*

Hertstein scrive: “La stragrande maggioranza delle espressioni facciali di emozioni sono bilaterali, cioè si presentano ugualmente su entrambi i lati del viso ... La prossima volta che raccontate una barzelletta, guardate per vedere **se il sorriso di chi vi ascolta è simmetrico** quando ride”.