

AR

ALTA RELAZIONE

PERCORSI FORMATIVI

I GESTI CHE PARLANO

WORKSHOP sul **LINGUAGGIO DEL CORPO**
per capire e coinvolgere se stessi e gli altri.

DOCENTE:

Sergio Omassi

Formatore in Comunicazione Efficace

Life Coach

Esperto di Linguaggio del Corpo

Questa dispensa è di proprietà di Sergio Omassi,
che ne detiene i copyright per i contenuti,
le immagini fotografiche e l'impaginazione.
È vietata la riproduzione e la divulgazione.

PARTIAMO DA QUI: 2 ASSIOMI FONDAMENTALI

1. *“Non si può non comunicare”*. [Paul Watzlawick]
2. *Ogni atto comunicativo possiede al tempo stesso un effetto **informativo** e un effetto **relazionale**. Quando comunichiamo non conta soltanto il significato di ciò che diciamo, poiché **il come lo diciamo** ne amplifica, ne riduce o ne trasforma l'effetto”*. [Paul Watzlawick | Pragmatica della Comunicazione]

I LATI OSCURI DELLA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE

"A volte, con le migliori intenzioni, si ottengono i risultati peggiori".
(Oscar Wilde)

Tutti vorrebbero evitare di ricevere:

- Puntualizzazioni;
- Recriminazioni (effetto di ribellione);
- Rinfacci;
- Prediche;
- "Te l'avevo detto!" | "Lo sapevo io che finiva così..." | "Non mi hai mai dato ascolto ed ora..."
- Biasimi
- ecc.



Tuttavia non sempre va tutto bene, sia con le persone care, sia con il cliente.
Quando "riceviamo" un atteggiamento di quelli elencati qui sopra, inevitabilmente proviamo emozioni negative che spesso alimentano la rabbia.
Quando siamo noi a produrlo, generiamo nell'altro le stesse emozioni.

LA MANCANZA DI ASCOLTO CREA DANNI

“La maggior parte della gente ascolta con l'intenzione di rispondere, non il desiderio di capire”.

(Arthur Conan Doyle)



Perché non ci ascoltiamo?

- Perché nemmeno l'altro ascolta?
- Perché è difficile ce qualcuno ci interessi veramente?
- Perché a scuola e in famiglia nessuno ci ha insegnato l'ascolto ATTIVO?
- Perché siamo EGOCENTRICI?
- Perché viviamo nella cultura del DIRE?
- ...?

Cosa ci perdiamo?

- L'occasione di capire veramente, evitando di interpretare, di interrompere e di accavallarci sul dialogo dell'interlocutore.
- L'occasione di diventare significativi per lui, ascoltandolo, *soprendendolo* (dato che è abituato a non essere ascoltato).
- L'occasione di osservare il suo corpo (mentre parliamo noi è più difficile farlo).

LE RADICI DELL'EMPATIA

L'enciclopedia TRECCANI la definisce in questo modo:

“Capacità di porsi nella situazione di un'altra persona o, più esattamente, di comprendere immediatamente i processi psichici dell'altro.”

Esistono soggetti molto portati all'empatia e altri che lo sono meno.

Dipende in gran parte dal grado di **SINTONIA EMOZIONALE** registrata dal neonato con almeno uno dei genitori, in primis con la madre.

Esistono individui, pochi per fortuna, che sono completamente incapaci di provare empatia, a causa di un **deficit dell'intelligenza emotiva**, considerato dalla scienza una vera e propria menomazione dell'essere umano: l'**ALESSITIMIA**.

Gli alessitimici, infatti, sono innanzitutto incapaci di spiegare quello che provano, sono perennemente confusi sui propri sentimenti, non sanno catalogarli, e restano sconcertati quando le altre persone esprimono i loro.

L'empatia si basa sull'AUTOCONSAPEVOLEZZA: **quanto più aperti siamo verso le nostre emozioni, tanto più abili saremo anche nel leggere i sentimenti altrui.**

Raramente le emozioni dell'individuo vengono verbalizzate: molto più spesso sono espresse attraverso altri segni.

“LA CHIAVE PER COMPRENDERE I SENTIMENTI ALTRUI STA NELLA CAPACITÀ DI LEGGERE IN TEMPO REALE I MESSAGGI CHE VIAGGIANO SU CANALI DI COMUNICAZIONE NON VERBALE: IL TONO DELLA VOCE, I GESTI, L'ESPRESSIONE DEL VOLTO, E SIMILI.”

cit. Daniel Goleman | Emotional Intelligence | 1995 RCS Libri

I PRINCIPI CARDINE DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA (I.E.)

L'intelligenza non è non commettere errori, ma scoprire il modo di trarne profitto. [B. Brecht]



Viviamo in un mondo di adulti non educati a questo tema.

Siamo stati scolarizzati secondo i canoni di misura del QI (Quoziente Intellettivo), e nessuno dei nostri formatori ci ha accompagnato a capire che esiste un'intelligenza ulteriore, che ha le sue basi neurologiche proprio in zone specifiche del cervello (sistema limbico) e che riguarda la **capacità di gestire le emozioni**.

Non è detto che una persona con un grande QI sappia vivere felicemente, né che sappia gestire al meglio le sue relazioni.

La neuroscienza afferma che il QI può influire per il 20% ai fattori che determinano il successo nella vita, mentre il restante 80% è determinato dall'IE.

L'argomento è vastissimo e non basterebbero settimane di approfondimento, per questo elenchiamo i principi fondamentali dell'IE, specificando che il soggetto Intelligente a livello emotivo ha le seguenti capacità:

- È AUTOCONSAPEVOLE o METACONSAPEVOLE
- È IN GRADO DI ARMONIZZARE EMOZIONI E PENSIERI
- SA MOTIVARE SE STESSO
- SA PERSEGUIRE UN OBIETTIVO NONOSTANTE LE FRUSTRAZIONI
- CONTROLLA I SUOI IMPULSI EMOTIVI E SPESSO QUELLI DEGLI ALTRI
- SA RIMANDARE LE GRATIFICAZIONI
- SA GESTIRE LA SUA SOFFERENZA E NON PERMETTE CHE QUESTA GLI IMPEDISCA DI PENSARE
- HA LA CAPACITÀ DI ESSERE EMPATICO
- È RESILIENTE (meglio ANTIFRAGILE)

MA COSA SONO LE EMOZIONI? E QUANTO INFLUISCONO SULLE NOSTRE AZIONI?

È con le migliori intenzioni che il più delle volte si ottengono i risultati peggiori.

[O. Wilde]



Tutte le emozioni sono essenzialmente **IMPULSI AD AGIRE**, ovvero **PIANI D'AZIONE** dei quali ci ha dotato l'evoluzione per gestire in tempo reale le emergenze della vita.

EMOZIONE = dal latino MOVEO (muovere) + aggiunta del prefisso E
= MOVIMENTO DA

Ecco l'elenco delle emozioni fondamentali:

- PAURA
- COLLERA
- FELICITÀ
- TRISTEZZA
- AMORE
- SOPRESA
- DISGUSTO



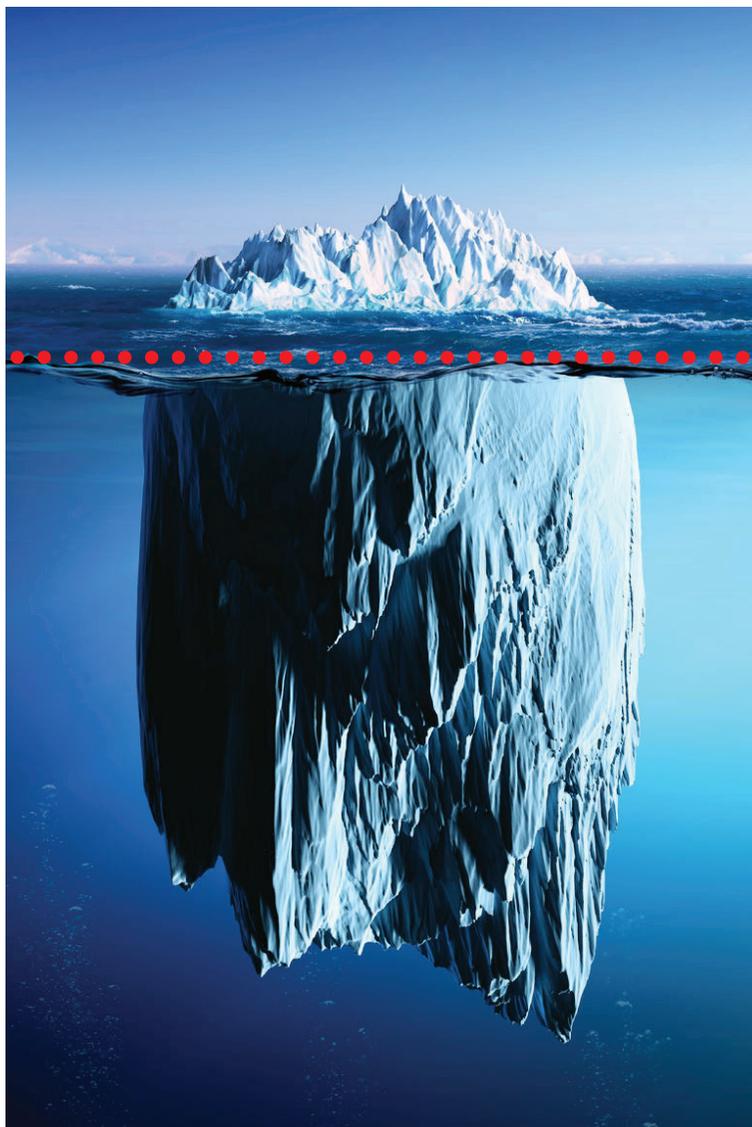
Ognuna di loro provoca in noi reazioni fisiche e spesso agisce come un vero e proprio **SEQUESTRO NEURALE**, impedendoci di ragionare e di pensare.

Essere **AUTOCONSAPEVOLI** delle proprie emozioni, nel momento in cui si presentano, offre grandi possibilità di gestione.

Impariamo ad osservarci da spettatori.

LE DUE ISTANZE DELL'ESSERE UMANO

**LOGICA
RAZIONALE**
(IO ADULTO)



**ISTINTUALE
INCONSCIA**
(IO BAMBINO)

MODULO COMUNICATIVO **DIGITALE**

COMUNICAZIONE DI **CONTENUTO**

LINGUAGGIO VERBALE

MODULO COMUNICATIVO **ANALOGICO**

COMUNICAZIONE DI **RELAZIONE**

LINGUAGGIO NON VERBALE

COME COMUNICA L'ESSERE UMANO?

Nel 1971, l'antropologo **Albert Mehrabian**, studioso di psicologia sociale alla University of Los Angeles (UCLA), ha elaborato un modello valido ancora oggi, **quando l'essere umano mostra delle incongruenze tra espressione verbale e emozione vissuta:**

CON LA PAROLA
(contenuti informativi)

= 7% (IO ADULTO)

CON I 4 CANALI NON VERBALI
(contenuti relazionali/emotivi)

= 93% (IO BAMBINO)

di cui:

38% PARALINGUISTICA

55% CINESICA, PROSSEMICA, DIGITALE

- **CINESICA**

(gesti)

- **PROSSEMICA**

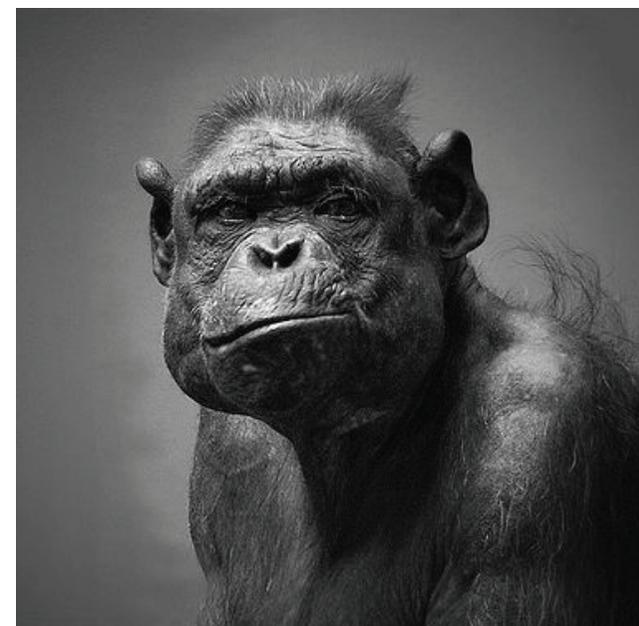
(gestione degli spazi comunicativi)

- **DIGITALE**

(toccamenti)

- **PARALINGUISTICA**

(suoni vocali e strumentali)



LA COMUNICAZIONE ANALOGICA NON VERBALE

L'approccio alla Comunicazione Analogica, che presentiamo in questo workshop, è il frutto di più di **25 anni** di studi eseguiti dallo psicologo Stefano Benemeglio (padre delle DISCIPLINE ANALOGICHE, una disciplina oggi riconosciuta dalla Psicologia tradizionale) e dall'enorme contributo offerto dal Dott. Andrea Cirelli, direttore della Scuola Me.P.A.I.

LE DISCIPLINE ANALOGICHE PSICOLOGIA ANALOGICA (d'ora in poi D.A.) studiano le leggi e le regole che governano i sistemi mentali dell'essere umano e la sua emotività.

Per accedere all'interno dei sistemi mentali dell'individuo, le D.A. utilizzano tre diversi linguaggi emotivi:

- **LA COMUNICAZIONE ANALOGICA NON VERBALE (C.N.V.)**
ovvero lo studio del linguaggio gestuale e simbolico dell'individuo, dei suoni (verbali e non verbali), della gestione degli spazi e dei tocamenti
- **IL SIMBOLISMO SITUAZIONALE**
ovvero lo studio delle TIPOLOGIE ANALOGICHE.
Le D.A. suddividono l'individuo in 4 TIPOLOGIE:
conflittuale padre (**ASTA**),
conflittuale madre (**TRIANGOLO**),
conflittuale ego-maschio, conflittuale ego-femmina (**CERCHIO**)
- **LA PERSUASIONE ANALOGICA INTEGRATA**
ovvero la tecnica per ottenere il consenso nel dialogo

COSA CI PERMETTE LA CONOSCENZA DELLA C.N.V.?



NEL RAPPORTO CON NOI STESSI

PREVENZIONE DI:

- STRESS
- DEMOTIVAZIONE,
- SOMATIZZAZIONI,
- ALTRI DISTURBI EMOTIVI A DIVERSI LIVELLI DI INTENSITÀ

Perché permette la lettura delle esigenze profonde del **nostro inconscio**.



NEL RAPPORTO CON GLI ALTRI

- GESTIONE DEL CONTRASTO
- PREVENZIONE DEL CONFLITTO

Sia nei rapporti privati che in quelli professionali

Perché permette la lettura delle esigenze profonde dell'**altrui inconscio** e ci prepara il terreno per la possibilità di un coinvolgimento empatico "sartoriale".

MENZOGNE O... AUTOINGANNI?



Il primo proficuo utilizzo della C.N.V. letta sugli altri è quello di fornirci **informazioni in tempo reale relativamente allo stato emotivo dell'interlocutore**.

Ogni affermazione fatta con la parola è sempre, in qualche modo, controllata dalla razionalità e non ci fornisce dati relativi ai reali **bisogni emotivi** di chi abbiamo davanti.

LA PAROLA, INFATTI, PUÒ ANCHE ESPRIMERE:

- **CIÒ CHE L'INTERLOCUTORE NON PENSA REALMENTE** ma ci vuol far credere;
- **CIÒ DI CUI L'INTERLOCUTORE SI È CONVINTO**, senza che la sua parte istintiva (IO BAMBINO) sia allineata effettivamente con quel pensiero (AUTOINGANNO).

L'OPERATIVITÀ DELLA C.N.V.



Esiste un **aspetto 'semantico'** della C.N.V. che permette di:

- SCOPRIRE I PROPRI E GLI ALTRUI DISAGI, TURBAMENTI, ESIGENZE
- GESTIRE IL DIALOGO SECONDO LE VERIFICHE SUBLIMINALI DELL'INTERLOCUTORE (SUDDIVISE IN 3 CLASSI: **TENSIONE, GRADIMENTO, RIFIUTO**)

Esiste un **aspetto 'interattivo'** della C.N.V. che permette di:

- INTERAGIRE ATTIVAMENTE CON IL LINGUAGGIO DEL CORPO ANCHE SENZA L'USO DEL DIALOGO
- REALIZZARE DELLE FORME DI EMPATIA, COINVOLGIMENTO, FINO AD ARRIVARE A VERI E PROPRI STATI DI IPNOSI NELLA COMUNICAZIONE

Chi di voi continuerà il percorso di formazione scoprirà presto che l'Ipnosi Dinamica prevede una "fase induttiva" non verbale, che utilizza esclusivamente i **4 CANALI DINAMICI** esposti a pag. 8.

L'ipnotista analogico infatti non ha alcun bisogno di usare parole ma, al contrario, esegue una sorta di "danza" attorno al soggetto che porta quest'ultimo in un grado di tensione emotiva talmente calibrata da indurlo ad accettare il comando verbale (es: "dormi!") che verrà introdotto in un preciso momento e solo a seguito di verifiche subliminali particolari.

L'INCONSCIO NON È IN GRADO DI MENTIRE

Falsificare il linguaggio del corpo è praticamente impossibile, in quanto bisognerebbe avere la consapevolezza di tutti i muscoli del corpo, in ogni singolo istante. **Per questo ci svela molto più di quanto non vorremmo rivelare su noi stessi:** se mentiamo o se affermiamo un concetto sul quale è in atto un "autoinganno" (ovvero l'io adulto si è convinto che sia giusto così, mentre l'inconscio non è d'accordo), sarà inevitabile che il nostro corpo ci tradisca con un segnale di tensione o di rifiuto.

COME NASCONO I “PRURITI”



Un simbolo (positivo o negativo) **crea emozioni** che innescano reazioni fisiche e che quindi portano ad un comportamento che esprime tale stato d’animo.

L’area corticale del cervello traduce il simbolo attivando i neuroni che portano il messaggio fino al sistema limbico addetto alle emozioni.

Da qui il messaggio viene portato al surrene.

Esso stimola organi che immettono sostanze che, raggiunta l’ipofisi, attivano la produzione di ormoni dello stress fra cui la noradrenalina, l’adrenalina e alcuni corticosteroidi.

L’afflusso di sangue aumenta portando ad un formicolio della zona corporea “analogicamente” interessata e quindi alla conseguente sensazione di prurito.

IL TUTTO AVVIENE IN MILLESIMI DI SECONDO

LE 3 CLASSIFICAZIONI DEI SEGNALI ANALOGICI NON VERBALI (EMOZIONALI)



ATTI SUBLIMINALI DI **SCARICO TENSIONE**

Esprimono uno stato di attivazione emozionale che potrà sfociare in un gradimento o un rifiuto. Siamo soliti definirli **SEMAFORI GIALLI SVIZZERI** perché in questo Stato il giallo viene sia prima del verde (gradimento) che prima del rosso (rifiuto) e quindi, con il nostro dialogo, dobbiamo soffermarci su quell'argomento.



ATTI SUBLIMINALI DI **GRADIMENTO**

Il soggetto lascia trapelare che gradisce a livello emozionale ciò di cui si sta parlando. È un segnale **SEMAFORO VERDE** quindi per coinvolgere l'interlocutore dobbiamo insistere sull'argomento.



ATTI SUBLIMINALI DI **RIFIUTO**

Il soggetto lascia trapelare che rifiuta a livello emozionale ciò di cui si sta parlando. È un segnale **SEMAFORO ROSSO** quindi se il soggetto sta affermando di essere d'accordo relativamente ad una richiesta verbale o comportamentale es. "Siamo d'accordo che prima farai i compiti?" oppure "Sei stato sincero con me?" e fa uno di questi segni è forte il dubbio della menzogna.

LE 5 AREE EMOZIONALI su cui si esprimono i segnali di C.N.V.

1. RAPPORTI CON LA FAMIGLIA D'ORIGINE
2. RAPPORTI SENTIMENTALI AFFETTIVI
3. RAPPORTI SESSUALI
4. AUTOREALIZZAZIONE (LAVORO - CREATIVITÀ – HOBBIES)
5. DISTURBI EMOTIVI (ansie, angosce, paura, panico, depressioni, demotivazioni...)
O DEL COMPORTAMENTO (carenza di autostima, timore del giudizio negativo, ecc)

Volete provare ora una radiografia emozionale?

SEGNALI ANALOGICI DI **SCARICO TENSIONE** (SEMAFORO GIALLO) 1



ASCIUGAMENTO PUNTA NASO



SFREGAMENTO DORSO NASO



PRURITO DORSO NASO



PRURITO TRA NASO/ZIGOMO



PRURITO ZIGOMO



PRURITO TRA NASO/LABBRA



PRURITO GUANCIA



PRURITO ZONA LACRIMALE



PRURITO PALPEBRA



PRURITO SOPRACCIGLIO

SEGNALI ANALOGICI DI **SCARICO TENSIONE** (SEMAFORO GIALLO) 2



PRURITO ZONA FRONTALE



PRURITO ZONA TEMPORALE



PRURITO ZONA OCCIPITALE



PRURITO LOBO/PADIGLIONE



PRURITO ORECCHIO INTERNO



PRURITO RETROAURICOLARE



PRURITO CERVICALE



PRURITO GOLA



PRURITO BICIPITE

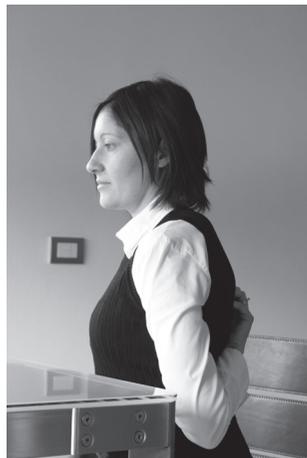


PRURITO SCAPOLA/SPALLA

SEGNALI ANALOGICI DI **SCARICO TENSIONE** (SEMAFORO GIALLO) 3



PRURITO STERNO



PRURITO SCHIENA



PRURITO PALMO MANO



PRURITO DORSO MANO



PRURITO CAVIGLIA



ROTAZIONE ANELLO



SU/GIÙ ANELLO

GESTUALITÀ ICONICHE DI SCARICO TENSIONE

(SEMAFORO GIALLO)



PRURITO ORECCHIO
INTERNO E RETROAURICOLARE: **3° AREA**



PRURITO ZONA FRONTALE E
TEMPORALE: **5° AREA**



PRURITO ZONA CERVICALE
E OCCIPITALE: **2° AREA**



PRURITO PALMO
E DORSO MANO: **4° AREA**

GESTUALITÀ ICONICHE DI SCARICO TENSIONE

(SEMAFORO GIALLO)



PRURITO ZONA LACRIMALE
E GOLA: **5° AREA**



PRURITO GUANCIA
E STERNO: **2° AREA**



PRURITO SCAPOLA/SPALLA
E SCHIENA: **2° AREA**



SEGNALI ANALOGICI DI INCONGRUENZA TRA PENSIERO LOGICO E PENSIERO INCONSCIO

In presenza dei seguenti due segnali si può essere certi che esiste una ***forte disarmonia tra il pensiero logico e la parte istintuale.***



DEGLUTIZIONE (inghiottire un boccone amaro) - Segnale INTROIETTIVO

L'individuo fa questo segnale quando accetta un concetto, dopo aver compreso anche con la parte istintuale la necessità dell'assenso, con un grave costo da pagare. Succede in situazioni in cui l'inconscio comprende che non può fare di testa sua poiché sarebbe sconveniente.

ESEMPIO CONTESTUALIZZATO:

Docente rivolto all'allievo: "Per questa volta non ti do un brutto voto, ma ti chiedo: ce la puoi fare per venerdì a prepararti meglio?"

Allievo: "Sì." (**con deglutizione**).

= L'allievo molto probabilmente sarà motivato dal suo inconscio a prepararsi meglio, nonostante la poca voglia di farlo.



RASCHIAMENTO DELLA GOLA ('buttar fuori' un boccone amaro)

L'individuo fa questo segnale quando, pur accettando verbalmente un concetto, lo rifiuta con la parte istintuale. Nel 90% di questi casi l'individuo sta mentendo.

ESEMPIO CONTESTUALIZZATO:

Docente rivolto all'allievo: "Per questa volta non ti do un brutto voto, ma ti chiedo: ce la puoi fare per venerdì a prepararti meglio?"

Allievo: "Sì." (**con raschiamento della gola**).

= L'allievo molto probabilmente NON sarà motivato dal suo inconscio a prepararsi meglio, e la sua preparazione sarà di nuovo scarsa o non completa.

SEGNALI ANALOGICI DI **GRADIMENTO** (SEMAFORO VERDE) 1



BACIO ANALOGICO



LINGUINO



MORDICCHIAMENTO INF.



MORDICCHIAMENTO SUP.



PRESSIONE MAXILLOFACCIALE



ACCAREZZAMENTO LABBRA



ACCAREZZAMENTO LABBRA
CON OGGETTO



SUZIONE OGGETTO



ACCAREZZAMENTO CAPELLI



AVANZAMENTO CORPO

SEGNALI ANALOGICI DI **GRADIMENTO** (SEMAFORO VERDE) 2



AVANZAMENTO SU SEDIA



AVANZAMENTO BUSTO



APERTURA GAMBE



APERTURA BRACCIA



AVVICINAMENTO OGGETTI

SEGNALI ANALOGICI DI **RIFIUTO** (SEMAFORO ROSSO) 1



SFRAGAMENTO NASO



MOVIMENTO A ESPELLERE



ELIMINARE PELUCCO



MOVIMENTO A SPAZZARE



CHIUSURA BRACCIA



CHIUSURA GAMBE



ARRETRAMENTO SU SEDIA



ARRETRAMENTO BUSTO



ARRETRAMENTO CORPO



MANI SUI FIANCHI

SEGNALI ANALOGICI DI **RIFIUTO** (SEMAFORO ROSSO) 2



MANI SULLA CINTOLA



ALLONTANAMENTO OGGETTI

GESTUALITÀ ICONICHE



Qualsiasi movimento che interessa la bocca ha questo significato:

LABBRO SUPERIORE: 3° area

LABBRO INFERIORE: 2° area

ACCAREZZAMENTO CAPELLI: 2° area

ACCAREZZAMENTO COLLANA: 2°/3° area

ACCAREZZAMENTO CRAVATTA: 3° area

ROTAZIONE ANELLO: 2° area

SU E GIÙ DELL'ANELLO: 3° area

GRATTAMENTO GINOCCHIO: 5° area



ALTA RELAZIONE

PERCORSI FORMATIVI



www.atarelazione.it

GRUPPO FACEBOOK CONSIGLIATO:

<https://www.facebook.com/groups/altarelazione.insieme/>
[utile per approfondire la materia]

CONTATTI DEL TRAINER:

Sergio Omassi: + 39 346 2858832
sergio@omaxi.net