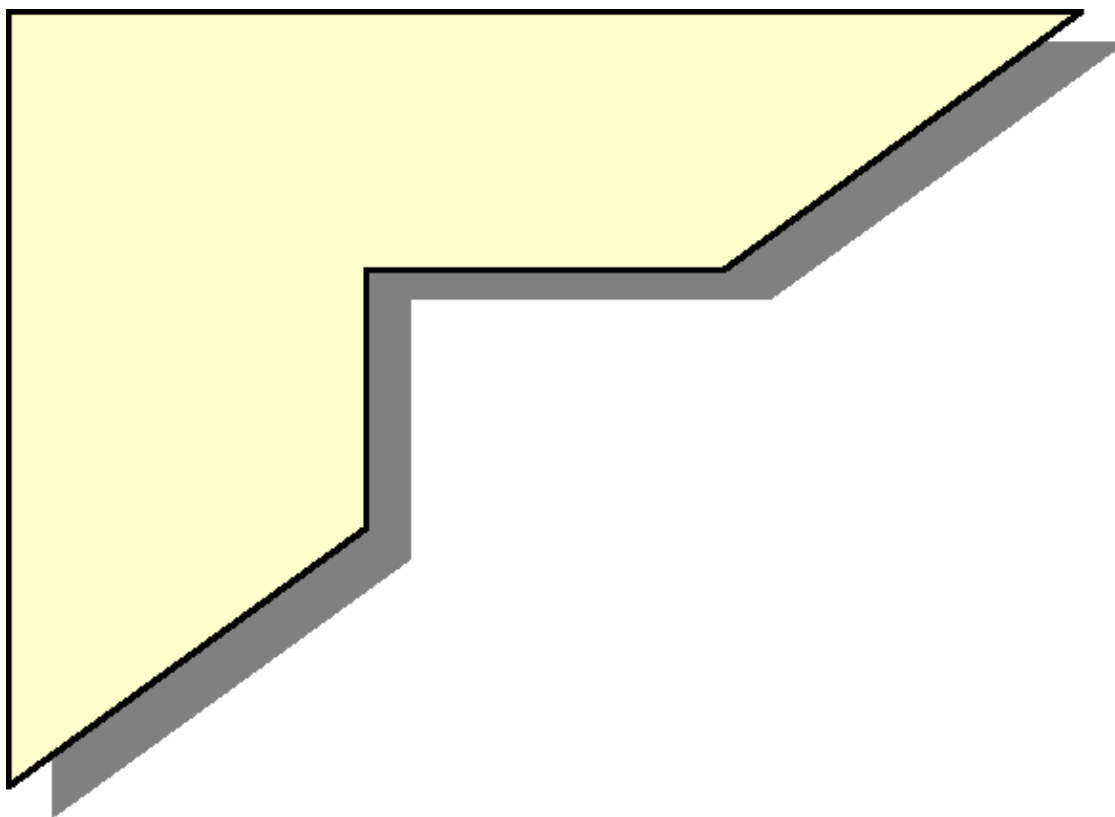
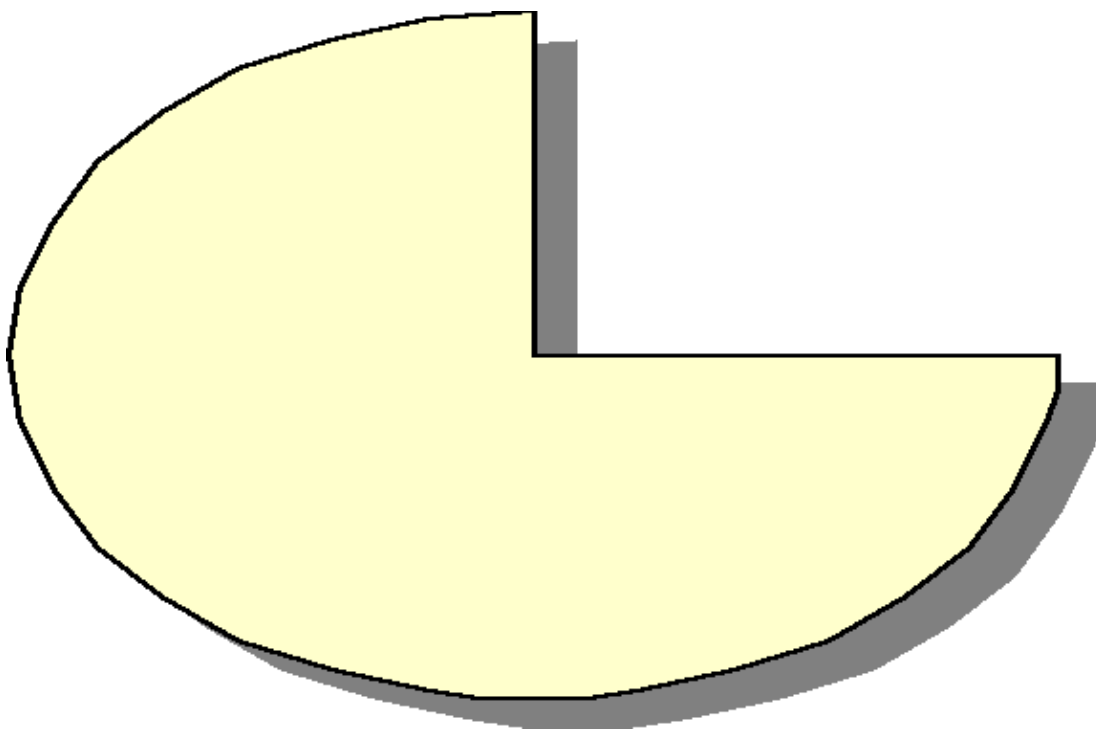




EL LLENGUATGE

CORPORAL



INTRODUCCIÓ :

ELS GESTOS...són més exactes que les paraules.



El cos no menteix. La veritat està en els seus moviments. Les expressions instintives descobreixen els sentiments, com la por, la inseguretat, el nerviosisme, la alegria, la satisfacció entre d'altres.

Molts cops ens trobem coses com aquestes, si un brasiler es jala una sella sobre l'ull, sap com reaccionar ? Quan algú l'esquiva la mirada, per què present que aquest algú l'està engañant?. Totes aquestes preguntes la respon la ciència anomenada Kinèsica.

La kinèsica (del grec kinesis, moviment) estudia les expressions facials, els ademans i els moviments utilitzats per relacionar-nos; l'anomenat llenguatge corporal és objecte de l'estudi.

Moltes expressions s'efectúen de manera inconscient i moltes vegades transmeten alguna cosa molt diferent de l'expressat de forma oral, els altres saben si mentim o diem la veritat, si ens sentim incòmodes o molt feliços.

Per què existeix el llenguatge corporal ?



Com tots els animals, els humans marquem un espai territorial. Per evitar la seva invasió, el nostre cos transmet senyals ínstintives i constants. Fora de situacions íntimes, si no ho deixem un metre entre el nostre cos i els dels altres, ens sentirem incòmodes. Per neutralitzar l'agresió, s'ofereix la mà en un acte conscient de

submissió mútua. Baixar el cap en reverència és un acte de total submissió que es dona en societats classistes, on seria de mala educació que algú inferior mostrés la més mínima agresió cap a un ser superior.

La mirada fixa amenaça la íntimitat del espai personal. Per instint, reconeixem el temps acceptable per mirar-s'en als ulls. Una persona falsa o nerviosa mira a l'altre menys de les dos terceres parts. Però la desafia si la mira en forma directa més de dos terceres parts.

Al entendre el llenguatge corporal instintiu, es reconeixen els veritables sentiments dels altres, més enllà de les seves paraules. Els actors i els mims els estudien i els utilitzen per transmetre sentiments fingits i alguns psicològics, els analitzen per reconèixer les emocions ocultes dels seus pacients. ara que no és necessari ser un especialista; tota mare reconeix al nen mentirós que amaga les seves mans o es tapa la boca. De la mateixa manera, una persona falsa creu els braços i mira de perfil, mentres que una sincera i oberta mostra les palmes.

Si una persona es jala les orelles, es frota les mans o juga amb la roba, està nerviós. Si s'obra els braços i s'apropa, vol cooperar. Però si aixeca una cella, és escèptic. Se sabrà quan se sent incòmode a una altra persona: mostrarà la seva frustració al tancar els punys i passar-se la mà pels cabells; la seva confusió o indiferència al aixecar els braços i les cames. Si s'opremeixen les mans amb els codos per aball i per dalt o tenca els punys amb els braços cap al costat, és que se sent que perd el control. Si es creu els braços i se'ls pellisca, es que se sent que la conversació ha tocat un tema massa íntim.

LA CULTURA... també influeix.

Encara reconeixent aquestes expressions és molt útil, tan sols aplicable el llenguatge corporal instintiu, no al cultural, el que s'aprèn per viure en un determinat medi ambient. La cultura abarca la transmissió i aprenentatge d'actituds, creencies i costums com membres d'una societat. Aprèn a controlar els instints, però com la tècnica, varia d'una a l'altra. El llenguatge corporal difereix de igual manera. Un cop adquirit, es torna inconscient i casi bé impossible de controlar. Quan una persona viatja a un altre país on els costums són diferents, es confundeix i malinterpreta els senyals no verbals dels altres.

Cada cultura maneja l'espai personal d'una manera diferent. Mentre els estatunidencs es turben si es toquen en llocs públics, encara que per accident, els japonesos gaudeixen aquesta oportunitat de contacte humà. Els àrabs se senten còmodes al estar amontonats pel carrer, però requereixen molt d'espai en les seves cases. Els alemanys demanen una recàmera gran. per cada un hi mantenen la porta tancada per marcar el seu territori. En canvi, els latinoamericans viuen en espais molt més compartits.

Normalment si no es coneix el llenguatge corporal d'una cultura en la que deu desenvolupar-se, els altres podran malinterpretar-lo. Per ex: l'empresari estatunidenc està acostumat que les paraules concordeixin amb els fets seguir-se l'importància en els gestos. En canvi, Mèxic és molt important fixar-se en el llenguatge corporal, doncs ja que l'àmbit laboral posen menys èmfasi en les paraules i a més a més en els canvis de to de veu i en certs gestos.

Els mexicans conversen a menor distància que els estatunidencs, es toquen els braços i els hombros, i s'abraçen per demostrar confiança i acceptació. Al presentar-se sempre ofereixen la mà, i les dones es donen un petó en la galta. en una conversació casual hi ha bastant contacte visual i moviment de mans per subrayar paraules o expressar sentiments. A vegades, el gest es obvia, com fer el moviment d'obrir un llibre si es parla de lectura.

Els alemanys són tan importants que subsisteixen encara després d'una pausa en el llenguatge verbal.

al contrari, els estatunidencs restringeixen molts els seus gestos. Els moviments molt notaris tan sols s'empleeixen per substituir paraules i no per subrayar-les. Perque els braços no estiguin penjant, els creuen o porten alguna cosa entre mans com una tasa de cafè.

En els Estats Units, una mirada molt directa i fixa d'una dona cap a un home és una invitació per que ell s'apropi i entableixi una temàtica. En Amèrica llatina, aquesta mateixa mirada és una invitació per alguna cosa sexual i la dona que no ho sap es fica en una situació embaraçadora.

Compte !: el llenguatge no és innocent

Per què es diu que el llenguatge no és innocent? Per que és nostra manera d'expressar-nos i segons com ens manejem, ens comuniquem amb el món que ens envolta, de manera constructiva o destructiva.

El llenguatge és un mapa del que interiorment imaginem, pensem i sentim. Cada persona desenvolupa un mapa lingüístic únic que ho és més o menys útil en la comunicació amb si mateix o en la seva interacció amb els altres. El llenguatge es converteix en un dels principals filtres de la realitat personal, a través d'ell expressem identitat, valors creencies, interpretacions, actituds i describim reaccions, comportaments i juicis sobre nosaltres mateixos i sobre allò que ens toca viure o com qui ens toca relacionar-nos.(situacions i persones).

Com es medeix el nostre llenguatge? No per la quantitat de vocables de que estarà donada la capacitat de parlar amb els altres. La mida del poder del llenguatge estarà donada per la capacitat d'influir sobre un mateix sobre els altres.

Els diferents mapes del llenguatge inclueixen una zona geogràfica verbal i una altra de corporal i/o gestual. La persona que parla una llengua desde el seu naixement, la domina fins tal punt que no necessita que no necessita per parlar, ho fa de forma automàtica o inconscientment. Un pot ser conscient del que diu, però no de com ho diu.

I ARA... EL PUNT de la qüestió

És més important de com es diu alguna cosa del que se diu, això els grans oradors, ho sabían bé.

Exemple: Yo em dirigeixo a Vostè.,dien-li que estic molt bé, que sortiré triunfant d'una situació... i mentres li dic, la meua veu es va apagant, la meua postura encorçada, miro cap al terra, els meus ulls estan opats i el to de veu és monocordiant... Vostè diria deseguida, aquesta persona menteix o com vol aconseguir el que diu amb aquests ànims.

És molt més important el que diu el cos, amb la postura, amb el sonriure o el disgust, amb les matius de la veu, amb els ademans, amb alegría o la tristesa que denoten paraules, que el text en què es pronuncien.

ÉS MÉS IMPORTANT... la forma del contingut

En el llenguatge, el verbal representa un mínim de porcentatge davant al poder corporal i de tot que no sigui no verbal. Per això, a vegades sortim confusos d'una entrevista de treball, sense saber per què vam ser citats per una segona oportunitat. Recordem el que es va dir, i no sembla apropiat, pero no ens detenim en com ho vem dir.

A la hora de decidir-se es basarà preferentment en els nostres gestos, en la nostra manera de saludar, de caminar, de somriure, de parlar de nosaltres mateixos, de escoltar o de despedir-nos.

Exemple: un mateix acudit explicat per dos persones pot ser molt còmic o resultar un fracàs. Què és el que condiona? el contingut? no, porque el text de l'acudit és el mateix en tots dos casos. Però el que conta és amb gràcia, ponen-li recursos personals i l'altre, ho recita de manera monòtona i fins i tot s'oblida del text. Ens veiem l' hora que acabi, mentres que el primer cas el disfrutem: més que l'acudit en sí, disfrutem del seu relat i de la persona. (PRINCIPALS DIFERÈNCIES).

El pròxim cop que tinguem una cita de treball, de negocis o afectiva, recordem que el nostre llenguatge corporal i gestual, diu molt més que les nostres paraules. I si sabem com manejar-lo no necessitarem parlar massa per aconseguir els nostres objectius. Bastarà en què coneixem la oportunitat d'una frase, d'un to de veu, d'una mirada franca o escurradisa; la firmesa d'un apretament de mans i la seguretat de que parlem de nosaltres mateixos i de les nostres qualitats.

UNA ALTRA COSA IMPORTANT... L'actitud

Els gestos, moviments, timbres de veu i matius, conformen l'actitud que destrueix o genera relacions, que les fa perdurar o provoca que s'allunyin definitivament, que aconseguix el que desitja o fracasa reiteradament.

La bona presència que es demana en els avisos classificats en tot cas això, no necessàriament la vestimenta, encara que a vegades, un bon vestit pot ajudar en un principi, però mai compensa una mala actitud disposada a conquerir-ho tot.

COM MARCAR-SE... de si mateix?– Comunicació no verbal

Recorda què... tots el que diu vostè crea una impressió...

- Les seves expressions facials
- La mirada amb els ulls.
- El contacte visual
- Els gestos amb les mans
- La postura
- La forma en què es pentina el cabell
- La roba (incluït les sabates) en què es vesteix.

UN DELS FACTORS MÉS IMPORTANTS... L'arribada

No es deu exagerar però una bona arribada estableix en vostè la confiança i la habilitat de fer el treball. El que més es deu recordar al crear una presència és sentir-se confiat i que té alguna cosa que oferir. Una de les característiques de les persones famoses en què esperen, amb tota la naturalitat del món, a què altres persones responguin positivament d'elles.

- Quan s'entra a l'oficina d'alguna persona, no baixi el cap. Camini amb tota confiança. (Toqui la porta primer si és apropiat.)
- L'anticipar una reacció negativa és el començament d'una reunió fracassada.
- És important reflexar energia i una bona postura.

ES FONAMENTAL... el llenguatge corporal

El llenguatge corporal és fonamental per donar suport les paraules o detractar-les.

- Ja sigui que es dirigeixi una persona de forma individual o a un auditori ple amb capacitat, mantingui contacte visual.
- Mantingui les seves expressions facials, relaxades i amistoses.
- Demostri confiança en sí mateix movent-se.
- Mantingui les seves mans cap a dalt de les caderes. Utilitzi les dos mans i faci grans gestos. Mantingui les palmes cap a dalt, es considera un gest positiu.
- Eviti creuar els braços.

LES MANS PARLEN... Donar la mà

Donar la mà és una manera important de comunicar-se. Una salutació ferma, amistos i confiada ajudar a establir un to positiu a la reunió i proveeix una oportunitat no verbal de establir la seva presència.

- Utilitzi la mà completa quan faci salutacions. Façi contacte visual; sense això no serà una salutació completament afectiu.
- Mai permeti que una reunió començi sense apretament de mans.

Alguns homes pensen què és de mala educació estendre-li la mà a una dona per saludar-la. La dona té que estendre la mà tant haviat a l'home.

TÈCNIQUES PER... entendre el llenguatge corporal

La sinceritat no està en les paraules, sinó en els gestos. Aprendre a conèixer el significat de les senyals pròpies i alienes que donen el moviment, les poses corporals o les cares, és dominar per complert els sentiments ocults del nostre interlocutor i aprendre a explotar els pròpis.

Aprendre a conviure, a entendre'ns i entendre l'altre, a relacionar-nos obertament i sense desconfiança o a soportar juicis adversos són alguns dels requisits per millorar la nostra relació amb la resta de la gent.

AIXÍ ES PRESENTEN... alguns exercicis pràctics d'apropament als altres.

Hi ha gent que a pesar de tot de viure a la ciutat, desitjaria eliminar molts episodis que afronta cuotidianament. Més precisament, tots aquells en la que està involucrada una altra persona. El dia típic de l'ermità social comença quan es desperta. Protestarà perquè no està preparat l'esmorzar (si està fet, de segur les tostades estaràn cremades o el café massa fred). Sortirà a la tarda a l'oficina, novament per culpa de la resta de la família, que la va retenir innecessàriament. En el viatge cap a la feina tampoc estarà ausent de l'agresió. Si maneja, tots estaràn complotats contra vostè i ningú conduirà com és debut. si el seu medi de transport col·lectiu el sobtè de apretaments que el treuràn de les casilles. Ja que en la feina, buscarà evitar les tares grupals i es limitarà a complir la seva funció. Evitarà les observacions dels seus companys: totes seràn crítiques agresives. El que queda del dia no diferirà massa. Tret que el nostre ermità rebi els fatals missatges del seu cos avisant què és hora de parar aquestes actituds negatives estàn minant la seva salut. Però potser, per llavors, ja sigui massa tard.

En la nostra vida cuotidiana hi ha quatre instàncies diferents què és necessari dominar, quatre combinacions entre un i la resta de la gent.

- Relació entre un i els altres.
- Relació amb si mateix.
- Relació cap a un a la resta.
- Relació de la resta cap un.

En aquests moments de relació poden aparèixer aïllats, simultanis o combinats dos o tres intàncies.

La primera a tot l'inherent al conflicte. Presentarem algunes suggerències per si no evitar, almenys controlar la confrontació. La segona no mostra altre cosa que la falta de confiança que una persona pot arribar a si mateixa. Amb el joc podrà aprendre a guanyar confiança en si mateix. La tercera categoria té el vici d'alguna gent de permanentment en els altres, mentres que la quarta instància ens marca un destructiu a l'hora de sotmer-se al judici dels altres: la dificultat de moltes persones a respondre positivament a les crítiques.

COM.....es poden controlar els conflictes

l'ermità social desitjaria no tenir que contactar amb la resta de la gent. Se suposa que d'aquesta forma evitaria

tot conflicte i guanyaria tranquil·litat. Ya que no tindria que discutir amb ningú. Però l'hermità social no existeix. Si viu en una ciutat estarà forçosament, en relació amb els altres. El conflicte és bàsic en la nostra vida; es pròpi del creixement. Fer-ho freqüentment equivocadament fa que s'agravi i es polaritzi.

Però si es fa frent, bé que es pot descobrir una creativitat insospitada.

Algunes de les suggerències per solucionar el conflicte:

- Assumeix la postura psicològica de voler millorar la capacitat per fer front als problemes. Prenguis temps que sigui necessari sense posar-se plaços ni límits. Recordi que sempre augmentar la seva competència emocional és part essencial per millorar la resolució del conflicte.
- Fagi un balanç (si és necessari anoti-ho a la llibreta d'apunts) de les seves necessitats, sentiments i drets que exigeixen els altres.
- Mantingui una comunicació pura. no llençi les culpes als altres ni els critiqui. Aprengui a valorar les altres persones: també les seves necessitats i ansietats. Proporcioni algun tipus de realimentació, fes-li saber a l'altre els sentiments grats que té per ell, però també reconegui les seves actituds negatives com en fa sentir incòmode em té descontent em confundeix..., si l'altre no està preparat per soportar objeccions o vostè proposa que serà algun motiu segur de conflicte, busqui dir-li les coses diplomàticament. Si es planteja les coses de forma l'altre el sabrà comprendre.
- Presti atenció al procés. Quan supera algun conflicte, Com el supera? l'importa arribar a la veritat o simplement l'interessa discutir? Hi ha persones amb les que discuteix i les altres han tingut que confrontar? Per què?
- Si ha posat molta energia en l'assumpte i se sent compromès a fons amb aquest tema, deixi-ho. Intenti deixar passar una mica de temps i/o distància entre vostè i ell.
- Si, pel contrari, se sent que en lloc del conflicte, vostè té més bé a reudir-le, probi de involucrar-se més, al per veure que passa amb vostè i amb el quan perd terreny.
- Presti atenció al desenvolupament de la discussió: interrompeixi a l'altre sense por, Que passa aquí? que succeeix? Per què?
- Una discussió no és una confrontació esportiva. No es discuteix per guanyar, sinó per guanyar, sinó per superar un suposat problema. Si després de la discussió, admet que l'altre té raó, no ho visqui com una derrota. Els dos van sortir guanyant en la mesura en conflicte es va superar. Fer-le sentir al altre que va perdre, el mostrarà vulnerable o ser rebutjat o hostil i agressiu. Fiqui's en el lloc de l'altre persona. Com se sentiria en el lloc de l'altre persona? Hi ha alguna manera de conseguir-ho en no tenir que torturar els altres?
- Tingui en compte que el conflicte s'afronta millor suavitzant les disputes, sent millor complacent i cedint a les exigències dels altres. Es confabula de manera activa amb els altres per eliminar els temes delicats ? Si així fòs, vostè queda vulnerable per perdre els estribaments al final si es dona compte de que està explotant la seva bona voluntat. En lloc de cedir, tracti de retrocedir i preguntar-se el que està obtenint amb tot això. Hi ha algun mètode de fer el que s'em demana respectant les meves pròpies necessitats?
- Transmeteixi i faci proposar aquestes idees a la resta de la gent amb la què es relaciona. Seràn regles del joc explícites per a totes les persones que viuen o treballen amb vostè. Tenir-les sempre amb compte els ajudarà a superar els conflictes d'una manera més *SALUDABLE i POSITIVA*.

COM ES POT... guanyar CONFIANÇA en un mateix

L'autoestima i la confiança estan relacionats entre sí. Si se sent bé amb vostè mateix i valora les seves capacitats, probablement això quedí reflexat en un apropament positiu i confiat a la situació dels altres.

Millorar l'autoestima és part fonamental per afiançar la seva confiança, encara que hi ha una sèrie d'exercicis que, prenguts com a jocs, poden ajudar-nos específicament a perfeccionar la seva pròpia presentació natural.

Per portar a terme la pràctica a la següent prova que recorreixi a un amic o familiar. L'acte escolta activa significa estar realment present per l'altra persona i suposa cancel·lar juicis, opinions i la pròpia presentació xarla interna (diàleg amb un mateix) per així poder escoltar el que li està dient amb les mínimes interferències:

PAS 1: Demana-li a algú que es reuneixi amb vostè per millorar les seves aptituds en l'escolta. Explica-li al seu company l'experiència que no serà una conversació, que el que vol es que parlin per practicar la capacitat d'escoltar de tots dos.

PAS 2: Demana-li al seu amic que relati algún episodi de la seva vida un mica poc complicat o problemàtic. No participi de la conversació, simplement posi tots els seus sentits en lo que ell està dient. Miri'l amb atenció no tan sols amb paraules, sinó també en l'entonació que els se li dóna, en les pauses i els moviments de la cara i el cos. No prejudeixi, ni tregui conclusions; si el que està dient li sembla poc problemàtic, recordi que els que per alguns són nimietats, per altres són grans tragèdies per mantenir la coherència de la xarla. Demana-li al seu amic que expressi les seves paraules. Aproximadament cinc minuts durarà la confesió. El que mai té que fer és tallar-li bruscament si el que està dient és important per a ell, però tampoc deixa de ser monòleg si s'exten molt més. La seva atenció començarà a decaure i l'experiència correrà perill de hundir-se.

Quan acabi, expliqui el que creu que ha volgut dir, procurant ser lo més objectiu possible i verifiqui si efectivament coincideix amb el que ell pensa que va dir. Comprobi si vostè ha entès tot, i si li queden dubtes, demana-li totes les aclaracions que siguin necessàries.

PAS 3: Inverteixin els papers. Ara serà ell qui escolti i vostè parlarà durant els seus cinc minuts. Recordi que la formalitat relativa d'aquest exercici és essencial ; si es converteix en una conversació, el desenvolupament de les aptituds serà menor.

Quan acabi l'experiència habrà comprovat varies coses : que no sempre és fàcil que la gent estigui atenta permanentment, que a pesar de tot la gent escolta i el que diu no cau del tot al buit; un posa de tot el seu per atendre l'altre es descobreixen coses insospitables de la seva personalitat; que si un posa tot lo seu per atendre l'altre, es retribuït de la mateixa forma; que verbalitzant els problemes moltes vegades semblen més solucionables del que vostè deia.

COM PODEM... Evitar projectar-nos en els altres

Admirar a un jugador de fútbol o veure totes les pel·lícules d'una determinada estrella de cine no té res de dolent. El problema és quan el procés es reverteix, aquesta projecció es transforma en alguna cosa negativa i el descarquem amb els nostres sers propers. En aquest sentit, projecció significa repudiar alguna part pròpia que no acceptem, endinsant-la als altres. Això ens fa creure que ells poseeixen aquesta qualitat que de fet ens pertaneix.

Per evitar la projecció amb altres persones realitzi tantes vegades com sigui necessari les instruccions amb dos o més persones i segueix-hi els passos com els altres exercicis.

PAS 1: Aconseguir l'ajuda d'un o més companys i/o familiars i explica-li que vol aprendre a separar del que vostè veu o imagina que succeeix –la observació– de les idees o fantasies que té sobre el tema – la

projecció-. Pregunta-li si ell vol formar part activa o pasiva. Si opta pel primer, s'anirà rotant els papers. Si en canvi prefereix que tant sols vostè exerceixi els papers serà fixes.

PAS 2 : Demana-li que es comporti com si res passés i vostè dedica't – al revès que en joc anterior– a treure conclusions permanentment. Això sí : sempre diferenciant el que es veu, del que imagina, del que se sent. Per exemple: cada cop que em dones la mà te la passes pels pantalons.

(veig) Suposo que ho faràs perquè et faig fastic i té la vols netejar (imagino) crec que ja no som tan amics com abans(sento).

PAS 3: Quan consideri que ja és subcompany confirmarà o negarà les seves afirmacions i vostè podrà donar-se compte quí es verdaderament el seu nivell de projecció. Si hagués quedat conforme amb el resultat, recorre a altres persones. Aprendre a conèixer i retirar projeccions postes en els que rodejen, és un dels millors regals que pot fer-li a l'altra persona.

COM ES... Respon bé a les crítiques

El sentit crític pot ser difícil i es presenta com a forma ofensiva o de resistència, i pot succeir que el crític estigui en el que se sent mitjançant la culpa o la queixa; quan ens critiquen a nosaltres indirectament s'està criticant així mateix. Però més allà de les crítiques de situacions de rencor o problemes personals, és la crítica constructiva que sempre ens aporta alguna cosa vital. Evitar crítica és sinònim d'aïllament.

Quan algú critica nostre procedir hi ha quatre estratègies o maneres possibles de fer-li front:

ESTRATÈGIA N°1

RECONeixEMENT

Vostè està d'acord amb el crític i les seves opinions. La finalitat d'aquesta tàctica és la de detenir o interrompre la crítica. Empleeixi tant sols quan les objeccions semblin raonables i ha sigut formulades amb l'ànim d'ajudar :

- Diga-li que té raó.
- Façi que es dongui compte que vostè en lo que va voler dir.
- Si la crítica fòs apropiada, agradeixi.
- Si es dissenyen dels seus arguments, però considera que poden ser atesos, explica-li la seva vista amb humilitat.

ESTRATÈGIA N°2

ACORD SIMBÒLIC

Empleeixi aquesta tècnica quan la crítica no sigui constructiva ni precisa:

- Accepti el que es consideri acurat.
- Accepti la possibilitat de que el que diu pugui ser correcte.
- Accepti que, en principi, el que diu pugui ser correcte.
- Després i en soletat evalui críticament els seus arguments. Eren malintencionats o havia en ells alguna cosa de veritat ?

ESTRATÈGIA N°3

SONDEIG

Utilitzi aquest mètode per persones crítiques i poc clares i contradictòries:

- Escolti atentament el seu raonament seguint el mètode de escolta activa.
- Deixi que es quedi sense paraules. Si no sap a on vol arribar, ell mateix acabarà per reconèixer-ho.
- Si la crítica es vaga, exigeixi una aclaració. Que pretèn? Que vol dir? Que tracta de dir?
- Si l'explicació resultès més concreta que abans recorreixi a les estratègies 1 o 2 segons el cas.
- Si encara la crítica no tingues fonament ni raó de ser, retirís de la discussió.

ESTRATÈGIA N°4

DEMORA

En cas de que no hagi comprès els arguments, o consideri que necessita madurar-los, no se senti presa per donar cap resposta i reservi's el dret de respondre més tard.

OBSERVAR ELS SEUS MOVIMENTS...

...ET DIRÀN MOLT

...PSICOLOGÍA

<i>acte</i>	<i>significat</i>
Acariciar-se la quixada	Presa de decisions
Entrellaçar-se els dits	Autoritat
Donar un estribada d'orelles	Inseguretat
Mirar cap aball	No creure en el que s'escolta
Fortar-se les mans	Impaciència
Apretar-se el nas	Evaluació negativa
Golpejar lleugerament els dits	Impaciència
Sentar-se amb les mans agarrant el cap pel darrere	Seguretat en sí mateix i superioritat
Inclinar el cap	Interès
Palma de la mà oberta	Sinceritat, franquesa i innocència
Caminar erguit	Confiança i seguretat en tu mateix
Parar-se amb les mans en les caderes	Bona disposició per fer alguna cosa
Jugar amb el cabell	Falta de confiança en sí mateix i inseguretat
Menjar-se les ungles	Inseguretat i nervis
El cap descansat sobre les mans o mirar cap el pis	Aborriment
Unir els tobillo	Aprensió
Mans agarrades cap a l'espatlla	Fúria, ira, frustració i aprensió
Creuar les cames, balancejant lleugerament el peu	Aborriment
Braços creuats a l'altura del pit	Actitud a la defensiva
Caminar amb les mans en les butxaques o amb els hombros encorvats	Abatiment
Mans a les galtes	Evaluació
Fortar-se un ull	Dubtes

Tocar-se lleugerament el nas	Mentir, dubtar o rebutjar alguna cosa.
------------------------------	--

APRÈN A... COMPORTAR-TE!

Els ulls...

Els ulls són les finestres de l'alma. La persona que mira limpiament als ulls dels altres és una persona segura, amistosa, madura i sincera. Els seus ulls i la seva mirada poden dir tant perquè expressen pràcticament totes les emocions : alegria, tristesa, inquietut, tensió, preocupació, estimació o respecte. Per això moltes vegades es pot saber el que està pensant. Per això, constitueixen una ajuda poderosa de la conversació.

Les mans...

Les teves mans s'aprofiten molt bé per complementar les teves paraules i donen major força a la teva conversació. No les utilitzis inútilment i molt menys per fer qualsevol cosa que distregui l'altre persona. Tampoc les utilitzis violentament, palmotejant o pasant-les casi bé al rostre de l'altra persona.

A l'hora de tocar... Fes-ho amb tacte!

Hi ha moltes persones que sempre estan donant palmades en l'espatlla o tocant als altres amb els braços, com per aconseguir cridar l'atenció. És bo demostrar i ser carinyós, però també hi ha que guardar el degut respecte als altres. Demostrea-ho no tocant l'altra persona innecessàriament. Hi ha qui se sent molt molest si el toquen, vès amb compte. Però tampoc parlis o escoltis amb les mans ficades a les butxaques perquè això denota indiferència i mala educació.

De totes maneres el contacte físic també pot resultar beneficiós en alguns casos. Com per exemple en una discoteca o un pub i estàs parlant amb una noia/noi a la que literalment l'estàs donant trastos, tocar el seu braç en quant com si no escoltessis bé, o fer tacte amb les galtes amb la seva al apropar-te per parlar-li a l'oïde pot ser molt bo per les seves brutes intencions.

No gesticulis...

L'actitud física demostra el que l'alma està sentint. Si algú fingeix interès en alguna conversació, l'altra persona es donarà compte molt fàcilment pels seus gestos i ademanys. Moure's nerviosament o aixecar-se, creuar i descreuar les cames, moure's en la cadira o mirar constantment el rellotge demostra aborriments i és una gran falta de respecte. Si tens que mirar l'hora, fes-ho amb el rellotge de l'altre.

Asentat... bé!

Aprèn a sentar-te tranquil i compòrtat quan algú escolta. Reparteix equitativament el pes del teu cos per no cansar-te mentres estàs sentat conversant. Si et sentes en el borde de la cadira, es indicatiu que desitjes anar-te tan aviat com sigui possible.

Si cambies constantment de posició, estàs expressant a crits que estàs aburrit. Si et mous incesament els peus, durant la conversació, el teu interlocutor pensarà que estàs molest, insegur, irritat, nerviós, cansat o aburrit. Situa't men una posició còmode i descansada que et permeteixi respirar millor i manejar millor la veu.

La mirada

quan estiguis parlant amb algú, no estiguis mirant a tots els costats: a la finestra, al sostre, al terra o netejant-te les ungles. Tampoc miris morbòs i curiosament les sabates, pantalons, camisa o peinat del qui et parla. Mantingui el contacte ocular, però sense fixar en excès la mirada ; això o fan els bojos.

De totes formes, si vols fixar la mirada durant molt de temps en algú sense cansar-te psicològicament, mira el seu entreceig. Per l'altre no hi ha diferència.

Expressions del careta

Sonriu! Intercalar sonriures pàlids i franques en la conversació transmet confiança, alegria i bona disposició. Sense embuig, no exageris. Sonriure massa freqüentment pot convertir el gest en una espècie de mueca i dóna la impressió de que és alguna cosa sense contingut, buit i fingit.

Apretar exageradament els llabris pot delatar que tens dubtes o desconfiança aprop del que l'altre està dient o suggerir que no estàs expressant realment el que penses o sents.

INDEX

INTRODUCCIÓ 2

PER QUÈ EXISTEIX EL LENGUAUTGE CORPORAL 2,3

LA CULTURA... TAMBÉ INFLUEIX? 3,4

COMPTE! EL LENGUAUTGE NO ÉS INNOCENT 4

I ARA... EL PUNT DE LA QÜESTIÓ 4,5

EL MÉS IMPORTANT... LA FORMA DEL CONTINGUT 5

UNA ALTRA COSA IMPORTANT...L'ACTITUD 5,6

COM MARCAR-SE... DE SI MATEIX? 6

UN DELS FACTORS MÉS IMPORTANTS...L'ARRIBADA 6

ES FONAMENTAL...EL LENGUAUTGE CORPORAL 6

LES MANS PARLEN...DONAR LA MÀ 6,7

TÈCNIQUES PER... ENTENDRE EL LENGUAUTGE CORPORAL 7

AIXÍ ES PRESENTEN...ALGUNS EXERCICIS PRÀCTICS

D'APROPIAMENT ALS ALTRES 7,8

COM ES PODEN CONTROLAR ELS CONFLICTES 8,9

COM ES POT GUANYAR CONFIANÇA EN UN MATEIX 9,10

COM PODEM...EVITAR PROJECTAR-NOS EN ELS

ALTRES 10,11

COM ES RESPON BÉ A LES CRÍTQUES 11,12

OBSERVAR ELS SEUS MOVIMENTS(...) 12,13

APRÈN A COMPORTAR-TE 13,14

INDEX 15

CR1 TREBALL DEL LLENGUATGE CORPORAL

Pàg.15/15