

## **Pillole di seduzione Il linguaggio del corpo nella seduzione**

**Abbiamo parlato di seduzione intendendola come la capacità particolare di suscitare fascino e attrazione. Abbiamo detto che nella seduzione non esistono regole certe, cioè non esistono manuali che possano dare ricette che possano garantire il successo di un incontro, tu Patrizia parlavi proprio di questo vero?**

Perché nella seduzione tutto può essere il contrario di tutto. È per questo che il "segreto della vera seduzione sta in ognuno di noi". Ed è in questo mistero il suo divertimento. Infatti io parlo di attenti suggerimenti che possono essere validi spunti di auto-riflessione. Credo che gli ingredienti principali della seduzione siano il linguaggio del corpo e l'obiettivo del seduttore, che sulla base di questo sceglierà la tattica per lui o lei più giusta, ovviamente tutto è relativo alle caratteristiche di personalità di ciascuno. Cerchiamo di andare oltre pregiudizi e stereotipi!

**Che consigli mi daresti se io, per ipotesi, avessi 10 minuti per conoscere l'altro? Cosa si può dire per non essere banali?**

Evita frasi che trasformano il dialogo in un interrogatorio.

Ad esempio: "E' la prima volta che vengo qui, tu?" oppure "Io vivo in città, e tu?" o "I miei hobby sono ... e i tuoi?".

Queste domande non sono accattivanti, rischiamo di "far dormire" piuttosto che interessare, perché hanno ritmo incalzante che nucono alla conversazione stessa, poi potrebbero sembrare un'invasione della privacy!

Sprona il dialogo con commenti interessanti.

Usiamo ampiamente degli aggettivi nel nostro racconto, lo rendono vivo e ricco di emozioni.

Per riuscire a trovare argomenti guardiamo l'interlocutore, cerchiamo di individuare i suoi punti di interesse. In questa indagine ci è molto utile l'osservazione del suo linguaggio del corpo, come il notare un'espressione del viso o una smorfia. Questi sono utili indicatori che ci permettono di cambiare rotta e dirigerci verso mete più sicure.

Si può usare una specie di formula comunicativa: fai una domanda con una piccola introduzione che faccia capire qual è il tuo punto di vista. Questo metodo racchiude in sé un meraviglioso vantaggio, ossia evidenzia una mentalità aperta, libera da pregiudizi. Infatti il semplice dire "Io penso che..." riduce la distanza tra i 2 interlocutori. E fa sentire che il punto di vista è il TUO.

Esempio: "io penso che sia elettrizzante scoprire che ....."



Devi però sempre tener presente che sei di fronte ad una persona estranea e pure tu sei un estraneo per l'altro. Ci sono due mondi sconosciuti a confronto, due modi diversi anche di vedere le stesse cose.

Evita di fare i soliti racconti noiosi sul tuo lavoro.

Non sempre le persone vogliono parlare della propria vita professionale, ne sentire quella di altri, anzi, proprio nelle occasioni mondane il lavoro è ciò che si vuole schivare. Si corre il rischio di trasformare il dialogo in un lungo monologo poco interessante. Questo può essere la causa della sua fuga prima di approfondire la conoscenza reciproca!

Cerca di raccontare cose interessanti, aneddoti divertenti presi anche dalla vita quotidiana.

Non bisogna essere degli agenti segreti per riuscire a dire qualcosa di accattivante. Un po' di fantasia non guasta. Magari inventa un aneddoto buffo che racconta un episodio particolare della giornata.

**Ci puoi dare utili suggerimenti su come usare al meglio il linguaggio del corpo? esempio movimenti, lo sguardo, le mani .... Quando siamo nervosi facciamo tutti gesti un po' nervosi!**

Sorridi e guarda in faccia l'interlocutore.

Non c'è niente di più antipatico del parlare e guardare da un'altra parte.

L'espressione del viso può essere un potente alleato nel facilitarci il compito di risultare simpatici. Ovviamente evita sorrisi tirati, troppo innaturali per essere veri, potresti rivelare il tuo disagio per quella particolare situazione, precludendoti così la conclusione felice. Piuttosto ammetti di essere imbarazzato o timido, non c'è niente di male nell'ammettere un'emozione, anzi, ti fa avvicinare di più all'altro, la timidezza non è un male! È solo un modo di essere, tanto è vero che poi di solito la timidezza scompare con il proseguimento della conversazione.

La postura e i movimenti del corpo.

Non afflosciarti sulla sedia, come se fossi seduto sulla poltrona di casa tua. Ma stai ben dritto con schiena e spalle. Questo è un comportamento non verbale che suscita interesse e apertura, l'altro si sentirà invitato a continuare nel suo discorso e a partecipare attivamente al dialogo.

Non cerchiamo di immobilizzare le nostre mani, al contrario, i gesti servono per dare maggior enfasi al messaggio, aumentano l'attenzione, perché danno vivacità al discorso. Però cerchiamo di non abusarne. Movimenti troppo bruschi e veloci darebbero l'impressione di un direttore d'orchestra scoordinato, il movimento deve essere in armonia con le tue parole.

Niente "scatti" perché potresti esser preso come una persona agitata e nervosa. Ricordati sempre che la calma è la virtù dei forti, anche nei movimenti del corpo.



Dunque anche i movimenti del busto e delle spalle: non ciondolare da un lato all'altro, perché questo movimento distoglie l'attenzione del tuo interlocutore dalle tue parole e corri il rischio di fargli venire il mal di mare!

**Per concludere dacci le regole in breve, le cose da evitare al primo appuntamento.**

- atteggiamento giudicante: niente sguardi che fanno i "raggi X";
- immobilità del viso e del corpo;
- usa lo sguardo per suscitare interesse e fiducia;
- non usare frasi che contengano pregiudizi o stereotipi;
- evita i lunghi monologhi;
- non trasformare il dialogo in un calzante interrogatorio.

Patrizia Marzola  
Psicologa - Parma  
Studio Psicologia e Comunicazione