



## Gesti

**I gesti hanno lo scopo di:**

**aggiungere** delle informazioni a quello che si sta dicendo (indicando un oggetto quando si dice “questo”).

**sottolineare** quello che si sta dicendo (puntare il dito contro la fronte dicendo “Sei matto” ).

**contraddire** quello che si sta dicendo (ruotare il braccio dicendo “Bello, bello”).

Quasi sempre hanno un uso familiare, anche perché offrono più interpretazioni e possono confondere o irritare l’interlocutore.





## Cosa rivelano i tuoi gesti

### le mani

Chi hai di fronte? Un interlocutore timido, sensibile, oppure una persona completamente egocentrica? Scoprillo osservando il modo in cui mescola il caffè!

#### **Con la mano destra, in senso orario**



Il tuo interlocutore è un tenerone: si interessa alla sensibilità delle persone e non alle loro competenze.

#### **Con la mano sinistra, in senso orario**



Hai a che fare con una persona molto sensibile, un po' sognatrice, spirituale.

#### **Con la mano destra, in senso antiorario**



È un individuo curioso. Per attirare la sua attenzione devi saperlo sorprendere. Se vuoi convincerlo, fallo subito: domani sarà troppo tardi, penserà ad altro.

#### **Con la mano sinistra, in senso antiorario**



Annuisce e mugugna, ma in realtà dubita di tutto quello che dici, è uno scettico senza rimedio.

#### **Con il manico del cucchiaino tra il pollice e l'indice**



In un'altra vita, sarebbe stato un ottimo direttore d'orchestra: ama indirizzare e controllare tutte le persone che lo circondano.

#### **Il cucchiaino è quasi orizzontale e sfiora la superficie del liquido**



Probabilmente stai sprecando il tuo tempo: qualsiasi cosa tu dica, sarà sempre insoddisfatto.



## Cosa rivelano i tuoi gesti

### le braccia e le gambe

Se il tuo interlocutore appoggia le braccia ai fianchi e rimane in piedi ha un atteggiamento di attenzione o di aggressività. Se invece le braccia sono incrociate e appoggiate al petto è indice di chiusura: non lo convincerai facilmente.

Se appoggia le mani alla guancia o si strofina il collo, sta valutando la tua proposta e cercando di prendere una decisione. Se invece si tocca il naso o gli occhi è un segnale che di solito indica dubbio, scetticismo o menzogna.

Se il tuo interlocutore accavalla spesso le gambe e osservi più di venti cambiamenti in trenta minuti, hai a che fare con una persona abbastanza emotiva, che si lascia facilmente impressionare.

La gamba destra appoggiata sulla gamba sinistra indica che l'hai convinto, soprattutto se si tratta di un uomo. Quando invece è la gamba sinistra a essere accavallata su quella destra, dipende: se è una donna, hai davanti a te una persona piena d'immaginazione, se è un uomo, attenzione: è un individuo un po' aggressivo.

## Cosa rivelano i tuoi gesti

### i pollici

#### **Il pollice destro poggia sul pollice sinistro**



È un amministratore: una persona logica, che sa esattamente quello che vuole.

#### **Il pollice sinistro poggia sul pollice destro**



È un creativo: una persona ricca di inventiva e immaginazione.

#### **I pollici si toccano solo alle estremità**



È un autoritario: una persona che parla e parla ma è capace di ascoltare solo se stesso.

#### **I pollici sono nascosti dietro le altre dita**



È un Peter Pan: un eterno adolescente, un po' timido e a volte insicuro.