

Beliceweb.it - Semplicemente gratis !!!

<http://www.beliceweb.it/sito/>

36 - Corteggiamento ? La scienza... (PNL)



Il corteggiamento, una questione di fisico

Chi si somiglia si piglia o gli opposti si attraggono? Sempre il solito dilemma. Molti scienziati che studiano il comportamento umano durante il corteggiamento, dicono che tra l'idea che ci facciamo del nostro partner ideale e quello che poi realmente scegliamo c'è una grande differenza. Questo significa che scegliere il partner - una delle cose più importanti che facciamo nella vita - non è un'operazione del tutto razionale.

La scienza per "rimorchiare"

Proprio per questo da anni molti si sono cimentati nel tentativo di spiegare "scientificamente" quella strana alchimia che porta due persone a stare insieme per un periodo o per tutta la vita. Vero banco di prova è la fase del corteggiamento, durante la quale testiamo, più o meno inconsapevolmente, il nostro potenziale partner. E se c'è una possibilità che due persone diventino una coppia, molto dipende dalla prima impressione e dal primo appuntamento, quando molto forte è la parte che chiamiamo di comunicazione non verbale.

Conoscere il linguaggio non verbale è molto utile per controllare e giudicare una situazione, anche la più difficile, in questo Focus File vi sveliamo qualche segreto. Perché il nostro corpo parla; in quali situazioni il non detto è più forte delle parole; l'amore a prima vista non è solo una questione di aspetto; compatibilità e incompatibilità: quando è il corpo a giudicare.

Conversazioni senza discorsi

Proprio nel tentativo di fare un po' di luce sulla questione, alcuni studiosi del MIT recentemente hanno analizzato 60 conversazioni durante uno speed date. In questa nuova forma di appuntamento al buio tra single si ha la possibilità di conoscere in una sola sera una ventina di persone dell'altro sesso. Ma ci sono solo tre minuti per incontrare ognuno di loro e capire, con una chiacchierata al volo, se qualcuno di questi ha le carte in regola per diventare un partner amoroso.

Il grande orecchio

Sandy Pentland che ha guidato la ricerca, ha realizzato un software in grado di analizzare le conversazioni e di stillare la lista dei gusti e delle preferenze, prendendo in esame il modo in cui gli sconosciuti parlano e tralasciando il contenuto dei discorsi. Per ciascuna conversazione ha analizzato il tono, il volume e le modulazioni della voce; le interruzioni, i silenzi, il ritmo delle parole e la durata del discorso di ciascuno. Una sorta di linguaggio non verbale del verbale.

A buon ascoltatore... poche parole

Dalla ricerca sono emersi interessanti indicazioni: le donne sono più attratte dagli uomini che si mostrano buoni ascoltatori e amano essere incoraggiate mentre parlano con intercalari come "ok", "capisco" e "va avanti". Agli uomini, invece, piace quando una donna

riesce a variare spesso il tono della voce. In questo modo Pentland ha cercato di prevedere il destino amoroso dell'80 per cento delle coppie. Il verdetto ha funzionato per i tre quarti delle coppie.

Le "parole" per dirlo

E non c'è da stupirsi, del resto la comunicazione tra gli esseri umani è fatta di voce per un buon 38 per cento e di parole vere e proprie solo per il 7 per cento. Mentre il resto, il 55 per cento, lo dice il nostro corpo.

Usiamo, infatti, il linguaggio non verbale, formato dalla mimica, dagli atteggiamenti (il modo di stare in piedi o seduti), i gesti (toccarsi il naso, la bocca, i capelli) per confermare quello che stiamo dicendo.

E i gesti per "non dirlo"

Ma non è raro che, in una situazione di conflitto interiore, viceversa lo contraddica. Chi ascolta è portato però istintivamente a dare credito più al corpo che alle parole, perché è più difficile che menta. Da qui la grande importanza che affidiamo al linguaggio non verbale per giudicare le situazioni.

Siamo abituati a riconoscere alcuni segnali fin da piccoli quando non abbiamo nessun altro modo per interpretare gli altri. Già a due mesi i bambini possono riconoscere una faccia triste da una allegra, rispondono alle boccacce e riconoscono molti gesti della mamma.

Veri esperti del nostro linguaggio non verbale sono i cani, che vivendo in branco, hanno sviluppato una buona capacità di interpretare il codice non verbale dei loro simili. E, convivendo con gli uomini da migliaia di anni, anche quello umano. Il famoso "intuito" dei cani, capaci di capire i nostri stati d'animo, è legato in parte all'olfatto e in parte alla capacità di codificare i nostri gesti anche quelli più piccoli e per noi insignificanti.

Gesti coscienti e incoscienti

Con i cani e con i bambini, usiamo consapevolmente il linguaggio non verbale, ma in realtà lo usiamo più o meno inconsciamente ogni volta che comunichiamo con qualcuno. E maggiormente in situazioni difficili come un primo appuntamento o un colloquio di lavoro, quando non si può esprimere con le parole quello che veramente si pensa.

Ma c'è di più nei nostri gesti. Negli anni cinquanta alcuni scienziati osservando il comportamento di alcuni gabbiani, notarono uno strano atteggiamento: l'esemplare che non riusciva ad accoppiarsi cominciava a becchettare freneticamente per terra. Gli etologi lo spiegavano come un modo per scaricare l'energia sessuale repressa. Anche se il comportamento animale non è paragonabile a quello umano, molti piccoli gesti inconsapevoli che facciamo in determinate situazioni (per esempio buttare il collo indietro mentre si ride, spostarsi i capelli, o giocherellare con alcuni oggetti) possono servire inconsciamente ad allentare le tensioni derivate dall'energia sessuale repressa.

Il sesso è infatti uno dei più importanti bisogni biologici primari, preceduto solo dalla necessità di mangiare, bere e dormire. Ma che abbiamo imparato a controllare molto bene, creando delle tensioni che vengono espresse in determinate situazioni, senza che ce ne accorgiamo, dal linguaggio del corpo.

Quale parte vuole l'occhio?

Ma sono sufficienti pochi minuti, come in uno speed date, per conoscere qualcuno e capire se ci piace? Per conoscere forse no, ma sicuramente bastano per farsi un'idea. Gli esperti dicono che quattro minuti sono sufficienti per "giudicare" una persona, o meglio per avere una prima impressione, che ha una grande importanza per il futuro della relazione.

Ma su cosa ci basiamo per formarci una prima impressione? Un primo passo è lo sguardo. Le nostre distratte occhiate verso qualcuno non sono mai del tutto innocenti. Secondo alcuni esperimenti nell'osservare una persona dell'altro sesso capita di soffermarsi sui punti più interessanti dal punto di vista sessuale. Quando sono gli uomini a osservare una donna, partono dal busto e solo dopo guardano il viso, poi tendono a indugiare sulle parti

scoperte, come il décolleté e le gambe.

Le donne invece osservano prima il viso, poi passano al busto e infine non disdegnano la zona del cavallo, dove si fermano per un po', circa l'8 per cento della durata dello sguardo. Ma niente paura non è una cosa da libidinosi, ancora una volta è l'istinto biologico a guidarci. Osservare il buono stato fisico di alcune parti del corpo e della pelle serve per ricavare importanti informazioni sui geni e sul grado di fertilità di quella persona.

Se si parla la stessa lingua

Ma l'amore a prima vista non ha a che fare solo con gli occhi, secondo gli esperti. Il giudizio sull'aspetto fisico è troppo sommario e superficiale. Deve esserci di più. Per anni gli scienziati hanno cercato di capire perché la prima impressione sia così importante, al punto, quando sia negativa, da compromettere possibili futuri rapporti. Questo succede perché il nostro istinto è più forte delle capacità intellettuali e alle primissime sensazioni che l'altro ci comunica diamo spontaneamente una grande importanza.

Secondo lo psicologo statunitense Robert Zajonc quando qualcuno ci piace "a pelle" siamo guidati dalle cosiddette cognizioni calde positive che, a differenza di quelle fredde - legate al ragionamento e all'interpretazione -, sono informazioni che conquistiamo con la parte emotiva di noi e che ci dicono se ci possiamo fidare. Che cosa accada precisamente in quei pochi istanti non è ancora del tutto chiaro, ma probabilmente molto dipende dalla comunicazione non verbale. Se due persone si piacciono, secondo gli psicologi, è perché usano gli stessi stili di comunicazione non verbale e sono quindi compatibili. In altre parole, nei primi istanti di conoscenza, le emozioni "ragionano" al posto del cervello. Sarà amore al primo gesto? Al corpo l'ultima parola...

Federica Ceccherini

Da : http://www.focus.it/focusfile/18695_12_2_58_4.asp