

# I gesti di mani e braccia

## Interpretarli e utilizzarli nell'Horeca



di Giancarlo Pastore  
Amministratore Cipas

**C**ome interpretare a nostro vantaggio la postura altrui? Dopo aver cominciato il mese scorso con la stretta di mano, il primo e il più naturale approccio con gli altri, ora affrontiamo i gesti delle mani e delle braccia. Movimenti indispensabile da comprendere anche nell'Horeca, dove i rapporti umani sono fondamentali tanto quanto le materie prime e la buona cucina.

### Gesti, specchio delle intenzioni

Vediamo nello specifico come i gesti delle mani e delle braccia possono rivelare atteggiamenti di ostilità o frustrazione, superiorità o confidenza.

■ **Dita delle mani intrecciate tra loro:** atteggiamento esplicito di frustrazione od ostilità. Esistono tre tipi principali di posizionamento: quando il soggetto è seduto e ha le braccia appoggiate sui gomiti e le mani di fronte al viso rivela ostilità molto forte, in quanto il soggetto compie uno sforzo fisico nel mantenere questa posizione; quando ha le braccia appoggiate sul tavolo e le mani di fronte al busto rivela ostilità di media intensità, forse più frustrazione; quando infine il soggetto è in piedi e tiene le braccia lungo il corpo e le mani davanti al pube è lo stadio più "debole" di ostilità (in seguito il soggetto potrebbe distaccare le due mani e assumere un atteggiamento più accondiscendente verso colui che ha di fronte).

■ **Dita delle mani che si toccano solo**

**sui polpastrelli:** atteggiamento di conoscenza del problema e dimostrazione di superiorità intellettuale, che generalmente ha valenza positiva. Ai venditori nella fase finale della trattativa, quando si sta per raggiungere la firma dell'ordine, si consiglia di tenere le braccia lungo il corpo, gli avambracci appoggiati sulla parte superiore delle gambe e le mani di fronte al

pube. In questo modo si dimostra che si sta ascoltando con attenzione l'altra persona.

■ **Palmo racchiudente l'altra mano dietro la schiena:** posizione dichiarante superiorità e/o confidenza. Tipico del poliziotto di quartiere, della famiglia reale e degli alti ufficiali in rassegna a plotoni o autorità. Si espongono tramite un incosciente atto di coraggio, le parti molli del proprio corpo, il cuore e il petto.

### Le "barriere" di braccia e gambe


Tenere le braccia conserte è comunemente accettata come la posizione universale di difesa o di pessimismo. Quando non siamo d'accordo con qualcuno e assistiamo inermi al suo eloquio, portiamo automaticamente le braccia in questa posizione quasi a "difenderci" dall'attacco che stiamo subendo. Va ricordato che, mentre il medium non-verbale non mente, quello verbale sì, e quindi non fidiamoci se il nostro interlocutore dice di essere in linea con il nostro pensiero e tiene le braccia conserte.

Esistono due principali classi di "barriere" effettuate con l'uso delle gambe quando si sta seduti.

■ **Standard:** la gamba destra solitamente accavallata sulla sinistra. Segno carico di negatività che va letto in comunione con altri segnali. Per esempio se un soggetto accavalla le

gambe e incrocia le braccia, è segno esplicito che ha terminato di ascoltare chiunque.

■ **Americana o "posizione del 4":**

indica l'esistenza di un'attitudine ad argomentare o competere verbalmente. Dimostra interesse a esprimere un parere. Per chi si occupa di vendite, consiglio di non chiudere una trattativa se l'altra persona ha assunto tale posizione.  [cod 27421](#)

