



10 Righe dai libri

leggi, scrivi e condividi le tue 10 righe dai libri
<http://www.10righedailibri.it>





Secondo natura

Titolo originale dell'opera *Body Language*

© David Cohen 2007

Sheldon Press, London, Great Britain.

Traduzione: Emanuela Luisari

Revisione: Gian Maria Fiameni

Tutti i diritti sono riservati

I edizione: settembre 2012

© 2012 Orme editori s.r.l.

Sede operativa: Via Isonzo 34, 00198 Roma

Tel. 06.8412007 – fax 06.85865742

(su licenza di Fattoria del Mare s.a.s.)

Impaginazione ed editing: Monica Sala

ORME/TARKA è una linea editoriale di Orme editori s.r.l.
diretta da Franco Muzzio

Stampa Puntoweb

Via Variante di Cancelliera, Snc – Ariccia (Rm)

per conto di Orme Editori srl



David Cohen

Il linguaggio del corpo

ORME TARKA





Indice

Introduzione 7

1. La scienza del linguaggio del corpo 15
2. Le basi del linguaggio del corpo 35
3. La prima impressione 55
4. Spazio personale e contatto personale 75
5. Il linguaggio del corpo svela piccoli dettagli 87
6. Il linguaggio degli occhi 111
7. Il linguaggio del viso 127
8. Il linguaggio del corpo nel posto di lavoro 137
9. Il linguaggio del corpo nel flirting e nel piacere 157
10. Il linguaggio del corpo della menzogna 175
11. Il linguaggio del corpo interculturale 182

Bibliografia 189

Indice analitico 191

*Alla memoria del dott. James MacKeith,
buon amico e saggio strizzacervelli*

Introduzione

Per parlare usiamo la bocca, ma in realtà comunichiamo con gli occhi, l'espressione del viso, il sorriso, le mani e perfino con le gambe e con i piedi. Probabilmente, l'unica parte del corpo con cui non comunichiamo è l'ombelico, ma non sono tanto sicuro neanche di questo. Dopotutto decorarsi l'ombelico con un piercing rivela qualche cosa sulla personalità: essere una *stud girl* non è come fare timidamente da tappezzeria.

Nessuno può sapere se i dinosauri usassero qualche forma di squamosa comunicazione non verbale o linguaggio del corpo: quello che si sa di sicuro però è che il linguaggio del corpo è molto antico. Sono stati compiuti studi sulla comunicazione non verbale in cani, gatti, cavalli e persino nelle mucche. Gli scimpanzé e i gorilla usano sistemi di comunicazione non verbale molto complessi e noi abbiamo molto in comune con loro. In un famoso libro pubblicato nel 1967, *La scimmia nuda*, Desmond Morris sostiene che gran parte del nostro comportamento è simile a quello delle scimmie antropomorfe.

Oggi il linguaggio del corpo è molto importante, forse più che in passato, visto che viviamo in una società stressata, in un mondo in continua trasformazione. Conosciamo persone nuove ogni momento e siamo obbligati a prendere una decisione su di esse in tempi rapidissimi. Quella persona ci piace? Possiamo fidarci? Se le chiedessimo di uscire ne sarebbe felice o ci criticherebbe?

Un secolo fa per poter entrare in casa di qualcuno bisognava essere presentati. Oggi queste formalità non esistono più. Quando hai solo cinque minuti per decidere se la persona che è seduta di fronte a te potrebbe essere un buon collega, l'amore della tua vita o solo

un buono a nulla, devi riuscire a capire la sua comunicazione non verbale. E non è facile, per una ragione molto semplice.

L'*Homo sapiens* è l'unica specie in grado di mentire, ingannare e tentare di capire che cosa ha in mente un'altra persona. Nemmeno la scimmia antropomorfa più evoluta è in grado di immaginare che cosa stia pensando una sua conspecifica o se lo scimpanzé A non può vedere un compagno di branco perché invidia il suo torace villosa. In termini di astuzia, inganno, rancore e consapevolezza di sé, in confronto a noi lo scimpanzé è uno sciocco.

Noi, fieri sovrani della Terra, possiamo compiere meraviglie di doppiezza. È dunque necessario essere in grado di decifrare che cosa qualcuno sta davvero pensando anche se apparentemente è gentile, confuso, abile o manipolatore.

Come vedremo, gli individui differiscono nel modo di capire il linguaggio del corpo. Per le persone che soffrono di autismo o schizofrenia è quasi impossibile comprenderlo. Secondo lo psicologo Sergio Paradiso (1999) dell'Università dello Iowa:

Quando interagiamo con la gente diamo inconsciamente dei giudizi. Se troviamo un collega di lavoro prono su se stesso e non lo vediamo in faccia, pensiamo che qualche cosa non vada e magari ci avviciniamo per aiutarlo. Non vediamo il suo viso ma otteniamo delle informazioni dal linguaggio del corpo. Le persone che soffrono di schizofrenia non sono così brave a estrapolare informazioni che permettano loro di interagire socialmente.

Le conseguenze possono essere serie. L'incapacità di leggere il linguaggio del corpo può creare problemi quando devi trattare con le persone e può farti sentire ancor più nervoso e impacciato.

E non è semplicemente una questione di intelligenza; puoi essere una persona intellettualmente molto agile eppure non riuscire a leggere i segnali che altre persone emettono. Al contrario, puoi non brillare in un test del quoziente di intelligenza ma essere mol-

to abile nell'avvertire quello che un'altra persona prova perché rispondi "istintivamente" al suo linguaggio del corpo.

Rispondere istintivamente o per intuizione non è un fatto di magia.

Quello che in realtà facciamo è confrontare, quasi istantaneamente, decine di minuscoli indizi che riusciamo a cogliere dal linguaggio del corpo di una persona: dalla posizione del corpo, dall'angolazione delle braccia, dall'espressione del viso, dalla direzione dello sguardo, persino dalla dilatazione delle pupille.

Il linguaggio del corpo però non ci parla solo degli altri: può rivelare anche come ci sentiamo e le nostre preoccupazioni. Una società stressante come quella in cui viviamo ci rende ansiosi e nevrotici. Di conseguenza magari esageriamo con l'alcol e le droghe, soffriamo di malattie psicosomatiche, diventiamo troppo consapevoli della nostra insoddisfazione. Un modo in cui mostriamo tensione è attraverso il linguaggio del corpo: i nostri tic e anti tic. Mi sfrego gli occhi perché sono preoccupato, quando sono seduto cambio continuamente posizione e stringo le ginocchia, entrambe azioni che mi mettono a mio agio. Mi accorgo che mi muovo nervosamente e di conseguenza realizzo che sono molto più ansioso per il mio prossimo appuntamento di quanto sia disposto ad ammettere.

Rivelazioni inconse

Il caso

Tony è seduto di fronte al suo principale e al capo del personale: è difficile capire se sia stato convocato per una promozione o se invece gli stiano dando una lavata di capo. Tony sembra rilassato. Il suo capo sta sorridendo, ma è per una ragione ambigua. Alle spalle di Tony c'è uno specchio e il suo capo può vedere quello che l'impiegato sta cercando di nascondere. Tony non sa dello specchio e pensa di riuscire a nascondere la sua ansia. Tiene però le mani dietro la schiena e si sta

torcendo le dita, un classico segno di nervosismo nel linguaggio del corpo. Poi Tony si strofina le guance.

Bene, pensa il suo principale. Ha intenzione di licenziarlo e per questo è entrato nelle sue e-mail. Tony si è stupidamente fatto coinvolgere in uno scambio di e-mail su un acquisto di cannabis. La ditta non ammette l'uso delle e-mail per comunicazioni private, per non parlare dell'uso di droghe illegali.

D'altro canto il principale non potrebbe "spiare" le e-mail dei suoi dipendenti e teme che Tony possa far causa alla ditta. Osservando il linguaggio del corpo di Tony attraverso lo specchio capisce che Tony è impaurito e ansioso di difendersi.

Nei successivi 15 minuti, il capo diventa aggressivo e si diverte a vedere che impatto ha il suo atteggiamento. Alla fine Tony chiude gli occhi nel tentativo di tener lontano l'incubo. Il principale ha vinto; Tony si lascia licenziare senza troppo scalpore.

Se il suo capo non avesse visto, e non fosse stato in grado di capire, il nervosismo di Tony attraverso il suo linguaggio del corpo, non avrebbe avuto tanta sicurezza da diventare così aggressivo. Ma Tony non è stato in grado di controllare il linguaggio del corpo e ne ha pagato il prezzo.

Celebrità

Il linguaggio del corpo è spesso inconscio: la contrazione di un sopracciglio, l'inclinazione della testa, la torsione di un braccio possono dire, e spesso dicono, molto più di quanto non facciano le parole. Questi movimenti sono una parte importante della nostra comunicazione con gli sconosciuti, i colleghi di lavoro, amici e amanti. Per questo sarebbe bene cercare di capire meglio il linguaggio del corpo. Imparando a leggere con più attenzione le persone e ad avere un migliore controllo su quello che vogliamo raggiungere, il nostro lavoro, le nostre relazioni sociali e i nostri affetti, la nostra vita non possono che arricchirsi.

In più il linguaggio del corpo oggi ha un alto profilo, data la nostra ossessione per le persone famose. Le riviste femminili pubblicano storie infinite sul linguaggio del corpo dei vip del momento. Un agente dell'FBI ha perfino analizzato il battito delle palpebre di Madonna per vedere se stava mentendo quando, durante un'intervista a NBC, negò di essere incinta.

Per molti anni Madonna non è stata solo una cantante di successo, ma un'icona. Aveva il corpo perfetto.

Il corpo perfetto

I media straripano di immagini di donne e uomini perfetti, il che ci crea ansia e aspettative troppo elevate. Un terzo degli uomini e il 70 per cento delle donne pensano di essere troppo grassi o troppo grossi. Sono molte le malattie causate dall'aspetto del corpo, tra cui l'anoressia, la bulimia e il dismorfismo (una patologia caratterizzata da una percezione errata del proprio corpo o di parte di esso).

Nel tempo il nostro concetto di perfezione del corpo è cambiato. Nel 1917, per esempio, il fisico femminile perfetto prevedeva un'altezza di 1,60 m e un peso di circa 63 kg. All'inizio degli anni '40, le persone magre, ossute, erano considerate irrequiete, remissive e socialmente chiuse. Al contrario, il corpo di Marilyn Monroe, con le sue belle curve tondeggianti, era il modello ideale di corpo femminile.

Negli anni '80, le regole della moda sono di nuovo cambiate. Le modelle più in voga erano magre e avere un grammo di grasso in più era, ed è, considerato una tragedia. Ancora 25 anni orsono le top model e le reginette di bellezza pesavano l'8% in meno del peso medio di una donna; oggi si è arrivati al 23% in meno. Solo il 5% delle donne riesce a raggiungere quello che i media attualmente decretano essere il peso e le misure ideali.

Questo aiuterebbe, in teoria, se avessimo un'idea più oggettiva di come ci vediamo. Se uno specchio vecchio non ci soddisfa, possia-

mo vederci il corpo in 3D, con una tecnica chiamata *body metrics*. In una ricerca svolta nel 2006, il professor Philip Treleaven, della University College di Londra, sostiene che ora siamo in grado di conoscere il nostro aspetto e ciò che consideriamo attraente negli altri meglio di quanto non sia mai accaduto. Secondo Treleaven, dal 1920 il seno delle donne è aumentato mediamente di 10 cm, i fianchi di 15 cm e il giro vita di 20 cm. Ma nonostante tutti questi cambiamenti, la ricerca di Treleaven conferma che spesso interpretiamo ancora i corpi in modo vecchio. Gli uomini, per esempio, giudicano più attraenti le donne un po' formose, mentre alle donne piacciono i maschi, snelli o muscolosi che siano, senza un filo di grasso. Ci sono ragioni biologiche a monte di queste preferenze. Le donne con un corpo più generoso danno l'idea di essere più fertili, o comunque più predisposte al parto, gli uomini con il petto ampio appaiono più protettivi nei confronti della famiglia.

La nostra percezione del corpo perfetto può cambiare, ma non è così per molti aspetti del linguaggio del corpo. Il linguaggio del corpo, e come viene percepito, ha radici molto profonde nel nostro patrimonio biologico e quindi spesso non ci rendiamo neppure conto di usare gli indizi che ci fornisce. L'obiettivo di questo libro è far conoscere le più recenti ricerche sul linguaggio del corpo e fornire informazioni pratiche per capire quello degli altri e gestire il proprio. Più informazioni abbiamo sull'arte e sulla scienza del linguaggio del corpo, meglio impareremo queste capacità fondamentali.

Fra i temi toccati ci sono:

- incontrare qualcuno per la prima volta;
- darsi appuntamento;
- cercare di scoprire che cosa una persona pensa di noi;
- cercare di capire se qualcosa sta andando storto con il partner.

E affrontare positivamente situazioni come:

- un colloquio di lavoro;
- un colloquio per una promozione;
- le relazioni quotidiane con i colleghi di lavoro, inclusi i contrasti che talvolta possono essere molto tesi.

Nel Capitolo 1 esamino la storia delle ricerche sul linguaggio del corpo e le sue controversie. Nel Capitolo 2 affronto le basi del linguaggio del corpo e nel Capitolo 3 esamino come fare una buona prima impressione. Nel Capitolo 4 analizzo lo spazio personale, che cosa si intende per spazio personale e le azioni, consce e inconsce, che compiamo per difenderlo. Nel Capitolo 5 esamino i dettagli piccoli e quelli non tanto piccoli del linguaggio del corpo. Nel Capitolo 6 mi occupo delle ultime ricerche sul contatto visivo. Nel Capitolo 7 riassumo 40 anni di ricerche sulle espressioni facciali: che cosa possiamo leggere sul viso di una persona e come possiamo controllare le nostre espressioni facciali.

Nel Capitolo 8 affronto l'ambiente di lavoro ed esamino il linguaggio del corpo in ufficio e nello shopping, il linguaggio del corpo durante i colloqui, come decodificare i tic e le manie del nostro superiore e come affrontare i problemi al lavoro. Illustro una tecnica insolita chiamata *intenzione paradossa*. Nel Capitolo 9 affronto il corteggiamento, l'attrazione e il sesso: come capire se una persona dell'altro sesso è interessata a noi e, molto importante, se non lo è. Nel Capitolo 10 prendo in esame le falsità: come capire se una persona ci sta mentendo e, sì, anche come evitare che il nostro linguaggio del corpo riveli che stiamo mentendo. Nel Capitolo 11 mi occupo del linguaggio del corpo nelle diverse culture: perché, per esempio, per gli arabi è difficile cogliere le sfumature del linguaggio del corpo dei giapponesi.



I. La scienza del linguaggio del corpo

In questi ultimi anni il linguaggio del corpo è stato analizzato molto più “seriamente” di quanto sia mai stato fatto. Psicologi come Peter Collett e Geoffrey Beattie della Sheffield University, lo psicologo della serie tv inglese *Big Brother*, propongono nuove teorie. Le tecniche moderne di *brain imaging* (tecniche di visualizzazione delle strutture cerebrali, *n.d.t.*) permettono agli scienziati di vedere quale parte del cervello è più attiva quando un individuo è impegnato in un determinato compito. Queste immagini permettono anche di vedere come il linguaggio del corpo dipenda da determinate parti del cervello e che cosa accade quando queste si danneggiano. Gli psicologi infantili hanno monitorato come si sviluppano le abilità del linguaggio del corpo nei bambini e come intervenire se invece non le hanno sviluppate “normalmente”.

Provvidenziale

Il luogo migliore da cui cominciare è la piccola cittadina di Lourdes nel sud-ovest della Francia, l'anno il 1853. Una contadinella, Marie Bernarde Soubirous (conosciuta come Bernadette), raccontò di aver avuto un'apparizione della Vergine Maria in una grotta. I compaesani all'inizio erano scettici; la famiglia di Bernadette era povera e aveva problemi con la polizia. Ben presto però la popolazione si persuase della veridicità delle affermazioni di Bernadette per il modo convincente con cui aveva descritto a gesti l'apparizione.

Tempo due anni e Lourdes diventerà un famoso santuario. Perfino la Chiesa, sempre preoccupata che tali visioni fossero ispirate dal

diavolo, riconobbe che la ragazzina aveva davvero visto la Madonna. Ogni anno migliaia di pellegrini visitano Lourdes, e questo probabilmente perché il linguaggio del corpo di Bernadette è stato convincente e ha ispirato fiducia.

Questo libro affronta temi non spirituali, come sesso, potere e intrighi aziendali. Ma il legame con le religioni esiste. Non è casuale che le persone spesso preghino inginocchiate, una delle posizioni umane più remissive. I musulmani vanno addirittura oltre e davanti ad Allah si prostrano.

Il linguaggio del corpo e la menzogna

Esercizio 1.1: Dire il falso

Supponi di sospettare che qualcuno stia mentendo. Annotati le 5 cose chiave che devi cercare sia nelle parole sia nel linguaggio del corpo.

Forse è troppo presto per riuscirci, ti serve qualche indizio sulla gestualità che spesso accompagna una bugia, come tormentarsi le dita, toccarsi il naso, giocherellare con le punte dei capelli, tenere lo sguardo basso o di lato, armeggiare con i manici di una borsa, di un guanto o con le sigarette mentre si sta mentendo. Alcuni sostengono che gli uomini e le donne molto nervosi a volte si comportano come chi sta mentendo e in effetti c'è del vero in questa affermazione.

Attenzione totale, attrazione totale

Carl Rogers (1902-1986), un famoso terapeuta americano, fondatore di una scuola di terapia, ai suoi clienti offriva, secondo la sua stessa definizione, “una considerazione personale totale”: prima di iniziare la seduta di terapia, avvisava il cliente che lo avrebbe

ascoltato con assoluta concentrazione (Figura 1.1). Alcune delle sue tecniche erano:

- dare al cliente il tempo di parlare;
- accennare con la testa per incoraggiarlo ad andare avanti;
- aspettare pazientemente quando il cliente faceva una pausa;
- inclinarsi in avanti con il corpo per creare maggior intimità.



Figura 1.1 Considerazione personale totale.

Molti di noi non sono bravi ad ascoltare, una capacità che però non è difficile sviluppare, come non lo è capire la maggior parte degli aspetti della nostra personalità: cose che devi imparare se vuoi diventare un *Maestro del linguaggio del corpo*.

Esercizio 1.2: test per conoscere se stessi

Usa la scala 1-5:

- 5 significa sempre vero
- 4 significa quasi sempre vero
- 3 significa a volte è vero
- 2 significa molto occasionalmente è vero
- 1 significa non è mai vero.

Quale valutazione ti dai sulle domande che seguono:

1. Mi preoccupo per quello che la gente pensa di me.
2. Mi domando perché mi comporto nel modo in cui mi comporto.
3. Prima di uscire mi controllo allo specchio.
4. Mi rende nervoso quando una persona che reputo un amico agisce in una maniera a me incomprensibile.
5. Ho paura di essere troppo vanitoso.
6. Mi agita entrare in un ambiente dove non conosco nessuno.
7. Mi piace cercare di scoprire quello che sta pensando la gente.
8. Ci sono alcuni aspetti del linguaggio del corpo delle persone che noto sempre.
9. Penso sia importante essere calmi, disinvolti e padroni di se stessi.
10. Mi piacerebbe essere diverso – essere più bella/o, come Nicole Kidman o Brad Pitt – ma non per questo perdo il sonno.
11. Fatico a concentrarmi per ascoltare quello che ha da dire un'altra persona.
12. Ho spesso l'ansia di non fare una buona impressione.
13. Mi piace osservare altre persone.
14. Mi piace osservare altre persone senza che se ne accorgano.
15. Mi dà fastidio che la gente, solo osservandomi, possa indovinare quello che sto pensando.

Risposte

In questo test il punteggio massimo è 75 punti.

Le domande da 1 a 6, 12 e 15 riguardano la preoccupazione sull'impressione che fai. Se hai sempre questa preoccupazione puoi raggiungere 40 punti. Al contrario, una persona per nulla ansiosa totalizzerà 8 punti.

- Un punteggio totale di 30-40 punti indica un'ansia profonda su come presenti il tuo linguaggio del corpo.
- Un punteggio che va da 20 a 30 punti indica che sei abbastanza ansioso.
- Se totalizzi meno di 20 punti sei invece rilassato sull'argomento.

Le domande da 7 a 11, 13 e 14 riguardano l'obiettività e la curiosità sul linguaggio del corpo. Il punteggio massimo è di 35 punti.

- Se il tuo punteggio va da 25 a 35 il linguaggio del corpo degli altri ti incuriosisce molto e sei piuttosto obiettivo.
- Se hai totalizzato tra i 15 e 25 punti sei mediamente curioso e obiettivo.
- Se raggiungi meno di 15 punti il tuo interesse per il linguaggio del corpo delle altre persone è nullo e non ti affascinano nemmeno gli indizi che rivelano il comportamento delle altre persone.

Controversia

Gli esperti di linguaggio del corpo si trovano nel bel mezzo di una controversia. I tradizionalisti dichiarano che è possibile separare quasi del tutto il comportamento non verbale dalle parole. Forse le affermazioni più drastiche sono quelle dello psicologo californiano, il professor Albert Mehrabian, il quale negli anni '70 arrivò a dire che:

- il 7 per cento della comunicazione è nelle parole dette;

- il 38 per cento della comunicazione è paraverbale (il modo in cui si pronunciano le parole);
- il 55 per cento della comunicazione sta nelle espressioni facciali che accompagnano le parole.

Secondo Mehrabian (1972) gli indizi non verbali rappresentano il 93 per cento di ciò che estrapoliamo da ogni interazione. Statistiche accettate da molti. In teoria, quindi, se sorrido dolcemente e uso un tono di voce amorevole per dirti che sei una persona sgradevole, tu non presterai molta attenzione alla parte “sgradevole” del mio messaggio e non ti infastidirai. Dopo tutto, il 93 per cento del mio messaggio (il sorriso e il tono amorevole) è positivo.

Un approccio che non vorrei tentare. Sembra che molte persone si accorgano se le definisci sgradevoli. Non è sorprendente quindi che le opinioni di Mehrabian siano state contraddette da opere di artisti e scienziati, tra gli altri William Shakespeare. L'idea che la gestualità abbia più importanza delle parole vola sul viso di Amleto quando raccomanda al Re attore, il capo della troupe di attori che vanno alla corte del Re di Danimarca:

Il gesto segua la parola e la parola il gesto, con questa speciale avvertenza, che non venga mai oltrepassata la modestia della natura.

Un bel consiglio per gli attori.

Molti scienziati, compreso Geoffrey Beattie, lo psicologo del *Grande Fratello*, nel suo *Linguaggio visibile* (2004), pensano che la psicologia debba essere d'accordo con Amleto. Le parole e la gestualità fanno coppia e devono essere considerati insieme, una sorta di pacchetto di comunicazione, e non divisi in frammenti differenti come suggerisce Mehrabian. Il linguaggio del corpo, afferma Beattie, è perfino più rivelatore: “Adesso sappiamo che quasi tutto il linguaggio del corpo è fugace e anziché rivelare le emozioni, in realtà rivela ciò che stiamo pensando”.

Darwin ne ha parlato

Nell'antica Grecia i filosofi sostenevano che: «Le passioni buone e malvagie a causa del loro continuo esercizio si imprimono sulla faccia e ogni specifica passione ha la sua espressione». Il poeta greco Omero osservava: «Espressione e apparenza sono correlate al carattere».

Duemila anni dopo, nel 1600, Sir Francis Bacon, Lord Cancelliere inglese, affermò che: «È possibile capire la disposizione della mente dall'aspetto fisico». Questa disciplina, conosciuta come fisiognomica, non fu ben accolta e molti di quelli che la praticavano furono accusati di farlo solo per denaro. Gli abusi erano così numerosi che nel 1743 il Parlamento fu costretto a emanare un Atto che condannava «tutte le persone che millantano abilità in fisiognomica» alla fustigazione pubblica o al carcere.

Per fortuna pare che questa legge non sia più in vigore, altrimenti io e i miei colleghi autori di libri sul linguaggio del corpo saremmo in prigione.

Nel 1872, scampato il pericolo, Charles Darwin, il padre della teoria dell'evoluzione, pubblica *L'espressione delle emozioni nell'uomo e negli animali*. Osservando le scimmie antropomorfe, Darwin aveva notato che queste usavano determinate gestualità in maniera reiterata; chiese allora a vari scienziati sparsi per il mondo di inviargli esempi di questo *linguaggio animale*, come lo definì lui stesso. Voleva vedere se esisteva un legame tra la gestualità umana e quella animale. Centinaia di scienziati risposero al suo appello, mandando in particolare descrizioni di scimmie antropomorfe che non solo si percuotevano il petto, saltavano, correavano e gridavano, ma tenevano anche la bocca aperta a denti scoperti, ridevano ed esibivano gesti di vittoria.

Pur non volendo in alcun modo paragonare i nostri calciatori ai gorilla, si può però dire che quando qualche campione di calcio segna un goal si comporta in un modo che Darwin saprebbe riconoscere (Figura 1.2).



Figura 1.2 Uomo e scimmia antropomorfa.

Il maschio alfa di scimmia antropomorfa si batte il petto dopo essersi scontrato con una scimmia di rango inferiore. Il maschio alfa trionfante calciatore, dopo aver scagliato la palla in rete, corre freneticamente, si gira e abbraccia i compagni di squadra. I calciatori non si battono il petto come King Kong, ma non ci sono dubbi sul significato di quella danza rituale. È l'annuncio a suon di tromba: "Io sono il cane migliore, la scimmia migliore, il piede migliore, il pene migliore".

Tuttavia ci sono alcune differenze tra il gorilla vincente e l'asso del calcio. Il primo è troppo inibito per un abbraccio celebrativo di gruppo. L'abbraccio di gruppo sportivo si è diffuso anche nel cricket, una volta uno degli sport più riservati. Il grande campione di cricket W. G. Grace credo si stia rivoltando nella tomba.

Un'altra differenza è che un centravanti in un impeto di esuberanza difficilmente urinerebbe sulla rete o sugli avversari.

Il gorilla, in compenso, non lancerebbe un bacio alla folla.

Il centravanti, se ha subito un pressing, a volte corre verso la folla mostrando il dito. I gorilla non fanno questi gesti, forse perché a loro non sono interessati ad avere un articolo su "The Daily Ape".

Esercizio 1.3: autoesame

Quando è stata l'ultima volta che ti sei sentito trionfante?

Come ti sei comportato?

Eri felice che le altre persone vedessero quello che provavi?

Se non avessi voluto farlo vedere, che cosa avresti fatto per nascondere il senso di trionfo?

Consiglio

Bada a non mostrare troppo il tuo entusiasmo dopo una vittoria, un atteggiamento che tende a far ingelosire le persone, a meno che non ti vogliano davvero bene e approvino il tuo successo. La maggior parte della gente è ambivalente.

Darwin aveva anche ipotizzato la possibilità di riconoscere un carattere egocentrico anche da indizi non verbali: "Credo che la malizia si manifesti soprattutto con il movimento degli occhi, poiché questi movimenti sono più involontari di quelli del corpo, a causa della forza di un'abitudine di lunga durata" (1872).

Dopo gli studi di Darwin, ci furono poche ricerche accademiche sul linguaggio del corpo fino agli anni '60, quando due uomini focalizzarono la loro attenzione su questa materia e la resero popolare e rispettabile a livello accademico. Uno è lo zoologo Desmond Morris, che scrisse *La scimmia nuda* (1967), dimostrando quanto ci sia in comune tra il comportamento umano e quello di gorilla, scimpanzé e babbuini.

Il secondo scrittore era un uomo stravagante, mio insegnante di psicologia a Oxford. Michael Argyle era alto, piuttosto goffo e non sempre perspicace. Aveva l'abitudine di mettere un cuscino sulla sedia per rimanere sempre in una posizione più alta di noi studenti. Più sei seduto in alto, più domini, ci diceva dando colpetti al cuscino. Per essere un eminente accademico, aveva delle insicurezze sorprendenti. Ma la sua idea sull'altezza era valida, come vedremo più avanti.

Argyle (1975) affermava che la maggior parte delle persone quando ti guarda dritta negli occhi è sincera. Gli occhi sono la finestra dell'anima.

Ma non per tutti.

Alcuni individui hanno una *personalità machiavellica*. Argyle la definì così in onore di Niccolò Machiavelli, filosofo italiano del sedicesimo secolo. Machiavelli scrisse quello che è considerato il testo chiave sulla spietatezza in politica, *Il Principe*. Ancora oggi diversi politici moderni ammettono di consultare quel testo, pieno di consigli sempre validi sull'arte vitale dell'intrigo, su come far trapelare indiscrezioni e pugnalarla alla schiena i colleghi.

I tipi machiavellici, sosteneva Argyle, sono così ambigui per natura da essere in grado di fissare una persona dritta negli occhi e sembrare sinceri quanto un santo, e intanto mentire.

Shakespeare aveva capito i tipi machiavellici, infatti mise in bocca a quel furfante di Riccardo III:

Certo, so sorridere

E uccidere mentre sorrido

E gridare "Sono contento" a ciò che mi fa esitare.

Shakespeare sapeva sia che i gesti normalmente rinforzano quello che si sta dicendo, come diceva Amleto, sia che a volte esprimono l'opposto. Freud aveva ragione a pensare che il Bardo fosse il più profondo conoscitore della psiche umana mai vissuto.

I machiavellici sono così abili a dominare il proprio linguaggio del corpo da poter mandare segnali molto controllati. Appaiono tanto convincenti perché i segnali che inviano sono proprio quelli che presupponiamo siano inconsci e automatici. E i tipi machiavellici li usano per apparire sinceri mentre in realtà sono esperti manipolatori. Sono infatti capaci di guardare dritto negli occhi mentre stanno mentendo (Figura 1.3).

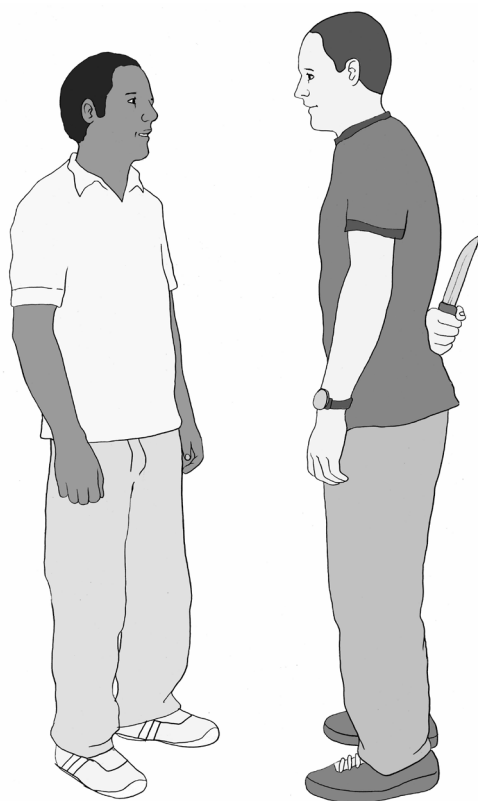


Figura 1.3 Il machiavellico.

Una persona nasce machiavellica o impara quest'arte?

Il linguaggio del corpo inizia da giovane

Già alla nascita, iniziamo a imparare il linguaggio del corpo. Poppiamo, piangiamo, stringiamo le mani e, a quattro-cinque settimane, sorridiamo. A nove-dieci mesi cominciamo a indicare gli oggetti. Due anni dopo aver cominciamo a parlare, i bambini imparano una verità umana: puoi dire cose che non pensi e non

pensare cose che dici. Intorno ai tre anni fanno i loro primi passi verso quello che sarà lo studio di tutta la vita, la psicologia delle altre persone. Nessuno insegna a un bambino a essere un Freud in fasce e capire il significato della gestualità degli altri ma, a meno che non siano affetti da autismo o dalla sindrome di Asperger, ci riescono comunque. A quattro anni il bambino avrà imparato molto sul significato dei gesti; e avrà già capito la differenza tra realtà e finzione.

Perché comprendano con più facilità il confine tra reale e non reale, spesso noi adulti esageriamo la nostra gestualità o facciamo delle smorfie quando cominciamo a fingere (Figura 1.4).



Figura 1.4 Le smorfie.

A quattro anni i bambini sanno già che non è una mossa intelligente mettersi la mano davanti alla bocca quando si sta dicendo una bugia. Tuttavia, sotto stress, anche gli adulti più smaliziati a volte se ne dimenticano. Osserva attentamente i politici la prima volta che ti capita di vederli in televisione e cerca di capire se stanno dicendo la verità: dove tengono le mani?



Figura 1.5 Un segnale di menzogna: la mano sulla bocca.

Le mani e le dita nascondono la bocca perché la bocca “si vergogna” di non dire la verità (Figura 1.5). Lo stesso principio vale quando mimiamo con il dito “sst!”, come fanno i bambini. Argyle (1975) teneva in gran conto il concetto di *indiscrezioni* (leaks), definizione non troppo elegante, che adesso alcuni psicologi, come Peter Collett (2005), chiamano *indizi* (in inglese *tells*), ossia segnali fisici rivelatori delle emozioni che si fanno provando.

Una teoria che ancora una volta è debitrice a Freud. Nel suo *La psicopatologia della vita quotidiana*, ha fatto molti esempi di *paraprassi*, come la definì, che consiste in un errore d'azione: si vorrebbe fare una certa azione e invece se ne fa un'altra. L'inconscio è primitivo e pullula di desideri tabù che tendono a esplodere. Freud ha descritto il caso di una sua paziente che continuava a sostenere che il suo matrimonio era felice mentre con le dita giocherellava con la fede nuziale, togliendosela e rimettendosela al dito. Non è

necessario essere dei geni per capire la sua ambiguità verso il marito. Insomma, le ragioni inconsce e i desideri saltano fuori, solo che non tutti sono espliciti o trasparenti come giocherellare con un anello.

Tell è un termine usato nel poker, ma che adesso fa parte della cultura popolare. In *Casino Royale*, il primo film di James Bond interpretato da Daniel Craig, se ne parla molto quando 007 gioca a poker contro il diabolico Le Chiffre. Bond vince, ma non è tanto abile a leggere il linguaggio del corpo perché non si accorge che la sua nuova amante in realtà sta dalla parte del cattivo. Lei è una vera machiavellica.

Fama, politica e linguaggio del corpo

Durante il periodo di rivalità tra Gordon Brown e Tony Blair, il loro linguaggio del corpo ha affascinato i media. Nel 2004 il “Daily Mail” ha chiesto a Peter Collett, il già citato autore della teoria degli indizi, di studiare i filmati del Cancelliere e del Primo Ministro.

Per quanto i due uomini tentassero di nascondersela, i piedi e le dita delle mani facevano trapelare una rivalità spietata. Durante il discorso di Tony Blair al congresso del partito del 2004, il Cancelliere “Ha fatto 322 mosse che rivelavano il suo nervosismo tra cui: si è toccato il polsino della camicia 15 volte, ha rivolto lo sguardo in basso numerose volte, ha piegato le braccia e si è passato le mani sul viso”, ha dichiarato Collett. “Anche il signor Blair ha tradito la sua insicurezza toccandosi lo stomaco, un segno di ricerca del conforto materno”. A volte le mamme strofinano la pancia del bambino per consolarlo. “Non potendo farsi strofinare la pancia dalla madre, Blair lo ha fatto da solo”, ha spiegato Collett.

Nel 2006 le cose sono andate ancora peggio. Gordon Brown stava elogiando Tony Blair mentre imbarcava acqua come una nave in una tempesta. Si è toccato il naso.

Toccarsi il naso, affermano molti esperti, è un'attività di sostituzione che indica che una persona sta mentendo. Il concetto che toccarsi il naso riveli che si sta mentendo arriva da una fiaba. A Pinocchio cresce il naso ogni volta che dice una bugia. Si dice che un bugiardo si tocchi il naso perché la pressione sanguigna aumenta quando si mente. Quello che sembra un tic nervoso di fatto è un tic indiretto. La persona sta cercando di nascondere il suo nasone, che con l'afflusso del sangue si sta congestionando e diventa sempre più rosso.

Esercizio 1.4: autoesame

Annota per un'intera giornata tutte le volte che ti tocchi il naso e che cosa stai dicendo o pensando mentre lo fai. Quante volte lo fai mentre menti?

L'interesse popolare per il linguaggio del corpo è stato importante. Quando negli anni '60 Desmond Morris e Michael Argyle cominciarono a studiarlo, solo gli psicologi sapevano che cosa fosse. Oggi invece tutti lo conosciamo, perlomeno nel mondo occidentale. Siamo consapevoli dei più ovvi segni del linguaggio del corpo. E questo rende più complicato, ma anche più interessante, capirlo e osservarlo.

Uno dei concetti chiave da non dimenticare è quello dell'attività di sostituzione.

Attività di sostituzione

Gli psicologi definiscono l'*attività di sostituzione* come "compiere un'azione inappropriata per lo stimolo che la provoca". Quando uno struzzo si terrorizza perché un leopardo gli sta saltando addosso, la cosa intelligente da fare sarebbe scappare. Invece nasconde la testa sotto la sabbia, mossa che non fa certo fuggire il predatore ma probabilmente rilassa lo struzzo spaventato, almeno per qualche secondo.

L'attività di sostituzione di solito si verifica quando un animale è incerto su due impulsi conflittuali come, nel caso degli uccelli, volere un compagno e allo stesso tempo essere impauriti perché un altro uccello dietro al primo maschio è più grande e ha artigli più affilati. Alcuni uccelli affrontano il dilemma stando appollaiati su una zampa.



Figura 1.6 Un'attività di sostituzione: grattarsi dietro l'orecchio.

Anche negli esseri umani esiste l'attività di sostituzione, sebbene non nascondano la testa sotto la sabbia o restino appollaiati su una gamba. Di solito la palesano grattandosi dietro l'orecchio (Figura 1.6), mettendo le mani dietro la schiena o camminando ininterrottamente avanti e indietro. I bambini piccoli quando vengono sgridati dai genitori quasi sempre mettono le mani dietro la testa ed evitano il contatto visivo con il genitore. Alcune persone, e anche animali, bevono e mangiano. Una persona che non sa come

affrontare un incontro sentimentale può rimanere al bar a mangiare noccioline e patatine all'infinito.

Il linguaggio del corpo fornisce indizi di stress e anche di condizioni più serie.

Linguaggio del corpo e salute mentale

Nel diciannovesimo secolo gli psichiatri spesso fotografavano i loro pazienti per poter immortalare l'esempio perfetto di depressione o isteria. Alcune di queste foto sono alquanto grottesche.

Se oggi si va a visitare un ospedale psichiatrico, magari quello di Broadmoor che ospitava i criminali psichiatrici, non si vede il conclamato linguaggio del corpo "pazzo" tipico di 150 anni fa. I farmaci usati oggi annullano molti sintomi, però è ancora possibile vedere pazienti raggomitati sui letti, sdraiati sul pavimento in posizione fetale o afflosciati su una sedia. Tutti segni classici di depressione clinica. Si possono vedere anche pazienti che passeggiano senza sosta. Un atteggiamento dovuto in parte all'ansia, in parte ai farmaci.

Una forma estrema di linguaggio del corpo distruttivo altamente angosciante, e anche simbolica, è sbattere la testa. Non è raro che i bambini disturbati, come anche gli adulti, sbattano la testa contro il muro. Alcuni affermano che compiono questo gesto nel tentativo di buttar fuori gli spiriti maligni e che questo è l'unico modo in cui sono convinti di riuscirci.

A poco a poco gli psicologi hanno capito l'importanza del linguaggio del corpo nelle malattie mentali. Un esperimento abbastanza originale rivela quanto possa essere assoluta l'incapacità di capire il linguaggio del corpo.

Ad alcuni pazienti era stato fatto vedere un video di corpi umani in movimento. Corpi che esprimevano felicità o tristezza. In un secondo momento al video è stato applicato un filtro in modo che non si vedessero né le espressioni facciali né le forme del corpo.

I corpi filmati apparivano come figure stilizzate disegnate da un bambino. Tutto ciò che si vedeva erano punti di luce che contras-
segnavano articolazioni in movimento.

Si potrebbe definirle informazioni schematiche.

Dopo di che è stato chiesto ai pazienti di decidere se i movimenti
rappresentavano felicità, tristezza o qualche altra emozione.

Un movimento veloce, esuberante, a un normale lettore del lin-
guaggio del corpo suggerirebbe gioia. Ma coloro che soffrivano di
schizofrenia non erano in grado di decifrare che cosa quei movi-
menti significassero in termini di emozioni; i soggetti sani invece
ci sono riusciti abbastanza bene.

Un secondo esperimento ha avvalorato questa tesi. Ai pazienti è
stato proiettato un filmato di complesse interazioni sociali, in un
primo tempo tagliando i volti degli attori, successivamente facen-
do vedere la versione integrale. Per le persone sane è stato più facile
decifrare lo stato d'animo degli attori durante la visione della ver-
sione integrale, mentre i pazienti affetti da schizofrenia non hanno
trovato alcuna differenza.

“Il filmato-test ha dimostrato che i pazienti schizofrenici hanno
problemi sia a sfruttare le informazioni supplementari fornite dalle
espressioni del viso sia a decifrare stimoli socialmente rilevanti non
forniti dalle espressioni facciali”, ha affermato lo psicologo Sergio
Paradiso (1999).

Per le persone affette da autismo i problemi sono ancora maggio-
ri. Nel bestseller *Lo strano caso del cane ucciso a mezzanotte*, Mark
Haddon racconta una storia dal punto di vista di un ragazzo au-
tistico abile. Un problema del ragazzo è che prende tutto alla let-
tera; inoltre, mentre è un genio nel pensiero logico e nel risolvere
equazioni, non è in grado di comprendere e di notare anche i più
semplici aspetti del linguaggio del corpo, come per esempio che
quando la madre piange significa che è triste.

Non è chiara la ragione per cui le persone con problemi mentali
non leggono correttamente il linguaggio del corpo. La maggior
parte della gente però sa leggerlo. E se questo libro serve per inse-

gnarti come osservare, hai bisogno di un'abilità per diventare un *Maestro del Linguaggio del Corpo*.

Come osservare gli altri con discrezione

Per riuscirci bisogna usare una tecnica ingegnosa. Non fissare troppo a lungo le persone che stai osservando (si potrebbero infastidire) ma butta solo un'occhiata di tanto in tanto (Figura 1.7).



Figura 1.7 Osservare gli altri con discrezione.

In queste situazioni – e durante le ricerche che ho condotto per scrivere questo libro ho osservato spesso la gente – io girerei la testa altrove guardando il mio “soggetto” con la coda dell’occhio. È un trucco utile.