



conoscere e interpretare il
LINGUAGGIO

SEGRETO

Francesco
Padrini

del **CORPO**
e del **VOLTO**



CONOSCERE E INTERPRETARE
IL LINGUAGGIO SEGRETO
DEL CORPO E DEL VOLTO

Francesco Padrini

CONOSCERE
E INTERPRETARE

**il linguaggio segreto
del corpo e del volto**

 DEMETRA

Disegni

Archivio Giunti / Michela Ameli, Stefania Binagli,
Delek Chokjn, Annalisa Durante, Dario Grillotti.

Fotografie

Archivio Giunti / Marco Giberti.

*L'editore si dichiara disponibile a regolare eventuali spettanze
per quelle immagini di cui non sia stato possibile reperire la fonte*

Per informazioni e segnalazioni:
info.devecchi@giunti.it

Foto di copertina:
Archivio Giunti/Marco Giberti

www.giunti.it

© 2019 Giunti Editore S.p.A.
Via Bolognese 165 - 50139 Firenze - Italia
Piazza Virgilio 4 - 20123 Milano - Italia

ISBN: 9788844057695

Prima edizione digitale: ottobre 2019



PRO.DIGI  GIUNTI
FESTINA LENTE

Sommario

Introduzione	pag. 8
<i>Parte prima</i>	
IL CORPO, QUESTO SCOSCIUTO	» 11
La coscienza del proprio corpo	» 13
Come valutate il vostro corpo?	» 13
Come vi rappresentate?	» 17
Il corpo parla	» 21
Comunichiamo in modo verbale e non verbale	» 22
I gesti che ci tradiscono	» 24
I gesti rivelano menzogna o conflitto interiore?	» 29
Il corpo e il suo spazio	» 41
Zona e distanza	» 41
La scelta della zona e i suoi messaggi	» 45
Corpo e carattere	» 47
L'espressione corporea	» 47
La corazza muscolare o armatura dell'lo	» 50
L'analisi bioenergetica	» 58
Il rilassamento delle contrazioni muscolari	» 58
La mobilitazione dell'energia bloccata	» 61
Le strutture caratteriali e i loro "atteggiamenti difensivi"	» 68
La ricerca del piacere e la fuga dal dolore	» 68
L'lo e il corpo	» 72
Le funzioni della personalità	» 73
I tipi caratteriali	» 75
Il test psicofisico per riconoscere il carattere	» 104
L'atteggiamento e il linguaggio del corpo	» 117
Sentite il vostro corpo quando siete in posizione eretta?	» 118
Come state seduti?	» 124
I piedi e il contatto con il suolo	» 126
Le gambe	» 131

Il bacino e il sedere.....	pag. 134
La pancia: il secondo cervello.....	» 138
Il torace.....	» 142
Le spalle.....	» 144
Le braccia e le mani.....	» 147
La schiena.....	» 148
Il linguaggio del viso.....	» 154
La mimica facciale.....	» 154
I muscoli facciali.....	» 155
Suddivisione della mimica facciale.....	» 161
Viso, bellezza e carattere.....	» 174
Le forze di dilatazione e di ritrazione.....	» 174
Dal viso al carattere.....	» 176
Studio del viso.....	» 176
Il viso in base alla tipologia di carattere.....	» 196
Il linguaggio delle rughe.....	» 202
Strutture caratteriali e attitudini professionali.....	» 210
Tipologia rigida.....	» 210
Tipologia dominante.....	» 211
Tipologia sottomessa.....	» 212
Tipologia dipendente.....	» 212
Tipologia cerebrale.....	» 213
Aspetti generali.....	» 213
 <i>Parte seconda</i>	
LE TECNICHE TERAPEUTICHE.....	» 215
 Gli esercizi bioenergetici.....	» 217
Posizioni di base.....	» 218
Esercizi di riscaldamento.....	» 220
Stiramento del collo.....	» 222
Su e giù con le spalle.....	» 223
Flessione delle ginocchia.....	» 224
Bend-over o esercizio di grounding.....	» 224
Posizione ad arco.....	» 225
Oscillazione pelvica in piedi.....	» 226
Rotazione pelvica.....	» 226
Stiramento dei tendini e delle ginocchia.....	» 227
Preghiera musulmana.....	» 227
Respirazione a quattro zampe.....	» 228

Accucciarsi flettendo i piedi	pag. 228
Distendere le cosce..... »	229
Distensione dei muscoli del collo..... »	229
Caricare le mani	» 230
Torsione e rilassamento dei muscoli della vita	» 231
Rotazione dei piedi a gambe divaricate	» 231
Respirazione addominale	» 232
Oscillazione pelvica	» 232
Vibrazione delle gambe..... »	233
Vibrazione degli adduttori..... »	234
Rotazione di ginocchia e gambe..... »	234
L'arco completo "A"	» 235
L'arco completo "B"	» 235
Rimbalsare il bacino..... »	236
Calci in avanti..... »	236
Inarcare la schiena..... »	237
Inversione dell'arco..... »	237
Stiramento degli adduttori e delle braccia con la schiena inarcata	» 238
Esercizi sessuali..... »	238
Scodinzolio con il sedere..... »	239
Oscillazione e rotazione delle caviglie a pancia in giù..... »	240
Il calcio del mulo	» 240
Calci ritmici "A"	» 241
Calci ritmici "B"	» 241
Cavalletto bioenergetico..... »	242
Pressione sul torace	» 242
Estensione dorsale	» 243
Esprimere rabbia con i pugni	» 243
Esprimere rabbia con un oggetto	» 244
Torsione di un asciugamano	» 245
Pendolo..... »	245
Il massaggio bioenergetico®	» 246
Le sue funzioni e peculiarità	» 246
Le modalità di applicazione..... »	247
L'evoluzione di una ricerca	» 252
La Psicofisionomia Integrata®: il linguaggio del viso, del corpo e del carattere . »	253
Conclusioni	» 255
 Bibliografia..... »	 256

Introduzione

La **capacità di comunicare** con la parola e con le immagini si è certamente molto evoluta in questi ultimi anni, mentre conosciamo ancora poco l'altro grande versante della comunicazione costituito dal linguaggio non verbale.

Quando due persone interagiscono direttamente e si possono ascoltare (comunicazione telefonica) o vedere, il messaggio che viene recepito non è soltanto quello mediato dalla parola (comunicazione verbale), ma soprattutto quello trasmesso dal tono della voce e dal corpo, che costituisce la comunicazione non verbale. Possiamo dire che il linguaggio non verbale è quello che influisce maggiormente nel determinare la risposta emotiva, positiva o negativa, l'assenso o il dissenso a quello che viene comunicato.

Il nostro corpo "parla", mandando continuamente e contemporaneamente messaggi mediante la mimica, i gesti e gli atteggiamenti. Spesso l'uomo è talmente concentrato sulle parole da dimenticare che anche i suoi movimenti, le sue espressioni, l'intera struttura del suo corpo parlano un proprio linguaggio, tanto più inconsapevole quanto più rivelatore.

Una parola dolce può essere pronunciata con uno sguardo duro e freddo, con un atteggiamento corporeo chiuso e ritratto, con un tono di voce tutt'altro che carezzevole...

Dove sta allora la verità? Nelle parole pronunciate o nel linguaggio del corpo? Senza ombra di dubbio è il corpo che non mente e rivela impietosamente a noi stessi e agli altri i nostri veri sentimenti e le nostre intenzioni.

Il corpo, come ricorda Alexander Lowen, analista bioenergetico e allievo di Wilhelm Reich, può essere considerato il depositario di tutta la nostra esperienza: è proprio il corpo che ci rivela, attraverso la sua struttura e i suoi movimenti, quali sono stati i meccanismi difensivi che ha inconsciamente scelto per sopravvivere.

E proprio come un boscaiolo può leggere negli anelli del tronco la storia di un albero caduto, per noi è possibile conoscere la storia di un individuo interpretando l'espressione del suo corpo: è dunque un viaggio affascinante quello che si svolge attraverso questi segnali e questi gesti, che sono il frutto dell'esperienza di vita.

Imparare il linguaggio del viso e del corpo rappresenta la grande scommessa per conoscere veramente noi stessi e per comunicare in modo più efficace e autentico.

Nel 1994, quando uscì la prima edizione di questo libro, l'argomento era poco conosciuto e dibattuto e quel testo per alcuni ha potuto rappresentare uno stimolo a interessarsi di una materia affascinante e utile. Oggi – a fronte di un interesse sempre maggiore verso la comunicazione non verbale, frutto di un bisogno di comunicare più vero ed efficace – è facile reperire diversi manuali che trattano il tema, in modo più o meno approfondito. Talvolta, però, capita di imbattersi in semplificazioni eccessive che portano alla banalizzazione dell'argomento, che invece andrebbe affrontato con maggiore sensibilità e cultura.

Per questi motivi esce questa nuova edizione del libro, ulteriormente ampliata rispetto alle precedenti e modificata nel titolo. È arricchita con numerosi approfondimenti: le espressioni mimiche rivelatrici delle emozioni; l'analisi dello sguardo e la relazione tra i movimenti degli occhi e il modo di elaborare i pensieri; i diversi modi di sorridere e il loro significato; le attitudini professionali in funzione del carattere; gli esercizi più adatti per ogni tipologia; inoltre nuovi esempi sul linguaggio dei gesti, le posizioni del sonno e diversi altri spunti che potrete scoprire nel corso della lettura.

Caro lettore, a questo punto non mi resta altro che augurarti: “buon viaggio alla scoperta dei segreti del viso e del corpo!”

GRAZIE a:

- Maria Teresa Lucheroni,
medico dermatologo psicosomatista
- Domenico Esile, *morfopsicologo*
- Angela Braga, *naturopata e morfopsicologa*

che già collaborano con me nell'ambito della Società di Psicofisionomia Integrata Viso-Corpo-Carattere (SPI)

Per informazioni e consulenze:

Dott. Francesco Padrini
email:

padrini@bioenergetica.eu
frapadri@tin.it

Laboratorio Studi Terapie Naturali
Via San Calocero 6

20123 Milano

Tel. 02.8360695 / 333.6863888

www.bioenergetica.eu





Parte prima

IL CORPO, QUESTO SCONOSCIUTO

La coscienza del proprio corpo

Quante volte, in una giornata, pensiamo al nostro corpo? Tante e nessuna. Tante per controllare se c'è un po' di pancia in più, se i capelli cascano più del solito, se la giacca pende. Poche o nessuna per verificare come ci sentiamo dentro questo corpo, per parlare con lui, per sentirlo vivere e muoversi. Quasi tutti ce ne occupiamo per motivi estetici e di salute, dimenticando la sua straordinaria potenzialità come strumento di comunicazione con gli altri e la grande importanza che riveste nel nostro equilibrio psicosomatico. Siamo abituati a non sentire il nostro corpo. Eppure, imparare a conoscere le infinite possibilità di comunicazione del corpo non è poi così difficile. Per cominciare a farlo vi proponiamo i due giochi che seguono.

Come valutate il vostro corpo?

La valutazione estetica che ciascuno di noi dà del proprio corpo tende a condizionare i rapporti di relazione.

Il test che vi proponiamo nelle pagine seguenti potrà aiutare a conoscervi meglio e a individuare il motivo per il quale a volte vi sentite insicuri: una buona valutazione del proprio corpo costituisce un vantaggio quando si tratta di mettersi in comunicazione con l'esterno.



Compilate la tabella, seguendo le istruzioni riportate in questa pagina e quindi, dopo aver sommato i punti che avete attribuito alle varie parti del corpo, avrete l'indice di autovalutazione estetica

ISTRUZIONI

Indicate quanto vi piace ogni singola parte del vostro corpo, segnando con una croce il punteggio prescelto in base alla seguente legenda:

1. non mi piace affatto
2. mi piace poco
3. mi piace abbastanza
4. mi piace molto
5. mi piace moltissimo.

MISURAZIONE

Il punteggio totale si ottiene sommando i punteggi attribuiti alle parti del corpo, dopo averne moltiplicati alcuni per i coefficienti indicati nelle tabelle.

Il punteggio medio sta tra 120 e 200; punteggi inferiori indicano una cattiva autovalutazione; punteggi superiori indicano un'autovalutazione molto positiva. Però, quando il punteggio tende al valore massimo di 300 ci potremmo trovare in presenza di un eccesso di autovalutazione.

Uomo*	×	1	2	3	4	5
1	piedi					
2	caviglie					
3	ginocchia					
4	cosce					
5	gambe					
6	organi sessuali	×3				
7	sedere					
8	bacino					
9	pancia	×3				
10	torace	×3				
11	seni					
12	schiena					
13	spalle	×2				
14	braccia	×2				
15	mani					
16	polsi					
17	collo					
18	viso	×3				
19	mento	×2				
20	bocca	×2				
21	denti	×2				
22	naso	×2				
23	occhi	×2				
24	orecchie	×2				
25	fronte	×2				
26	capelli	×2				
27	pelle					
28	peso	×5				
29	altezza	×5				
30	corpo nel suo insieme	×5				

Donna*	×	1	2	3	4	5
1	piedi					
2	caviglie					
3	ginocchia					
4	cosce	×2				
5	gambe					
6	organi sessuali	×3				
7	sedere	×3				
8	bacino					
9	pancia	×2				
10	torace					
11	seni	×3				
12	schiena					
13	spalle					
14	braccia					
15	mani					
16	polsi					
17	collo					
18	viso	×3				
19	mento	×2				
20	bocca	×2				
21	denti	×2				
22	naso	×2				
23	occhi	×2				
24	orecchie	×2				
25	fronte	×2				
26	capelli	×2				
27	pelle					
28	peso	×5				
29	altezza	×5				
30	corpo nel suo insieme	×5				

* Unità di ricerca clinica dell'Istituto Skinner di Roma



Come vi rappresentate?

Provate ora a fare nello spazio qui a sinistra un disegno che rappresenti come sentite o come vedete il vostro corpo. Solo dopo averlo realizzato potrete continuare la lettura.

- 1** Avete disegnato un simbolo del corpo, come un albero, una stella, il sole, la luna o invece una figura umana che rappresenta il vostro corpo reale?
- 2** Dove è collocato il disegno: in alto, al centro, in basso?
Vi siete disegnati su un lato del foglio?
A chi avete lasciato l'altro spazio?
Forse non potete occupare tutto il vostro spazio?
- 3** Il corpo è nudo o vestito?
Quali sono le parti del corpo che vi siete permessi di esporre?
- 4** Le parti del corpo ci sono tutte? Anche le mani e i piedi?
E gli organi sessuali? Avete disegnato le parti del vostro corpo unite o divise?
C'è solo la testa? Che cosa vi impedisce di ritrovare il corpo?
- 5** Provate a guardare attentamente il vostro corpo allo specchio: lo riconoscete?

Le risposte a tutte queste domande ve le potrà dare la lettura di questo libro.

Esaminiamo, intanto, alcuni dei disegni che ho raccolto nella mia esperienza di terapeuta: sono stati eseguiti da persone nel corso di una terapia psicocorporea bioenergetica, che agisce, cioè, contemporaneamente sul corpo e sulla mente, e li ho scelti per la loro esemplarità. Nel guardare questi disegni occorre coglierne l'aspetto principale, più evidente, dal quale partire per iniziare un lavoro su se stessi.

La figura manca delle mani ed è evidente la sproporzione tra la parte alta e la parte bassa del corpo.



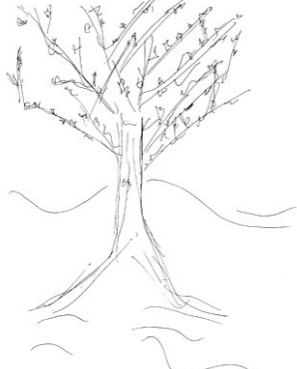
1

Il disegno indica una percezione definita del proprio lo che, però, è in equilibrio precario, privo di appoggio sicuro. Il vaso simboleggia il corpo quale contenitore di energia e di emozioni che hanno una sola via di uscita: verso l'alto, ossia dalla testa.



2

Anche l'albero è simbolo del corpo, di maggiore equilibrio rispetto al vaso. Il tratto, un po' discontinuo, potrebbe diventare più definito e morbido, con l'aumentare della consapevolezza dei confini corporei.



3

La figura, senza mani e piedi, rivela, oltre alla mancanza di appoggio, che l'energia è ferma per paura del contatto. Sono evidenti il bisogno di radicamento e di espressività, la consapevolezza di un'energia pulsante, ma anche la paura di esprimerla.



4

La figura è completa di mani e piedi ma è statuarica e rigida, come un corpo senza vita. Se ne deducono il privilegio della parte mentale e la concentrazione dell'energia verso l'alto.



5

Qui è più chiara, rispetto alla figura precedente, la spinta dell'energia verso l'alto. Questo corpo necessita di un lavoro bioenergetico che, diminuendo il controllo, permetta all'energia di scendere verso la pancia e le gambe.



6

Il disegno, eseguito in senso orizzontale, rende lampante la necessità di scegliere fra le tre figure e di esporsi nella realtà in modo meno anonimo.



7

Nel corpo, pur disegnato nel suo insieme, si notano le divisioni delle singole parti. Evidentemente queste sono percepite come se fossero separate; occorrerà, quindi, dare un senso di unità al corpo.



8



9

Questa può essere la bambina spaventata che una donna ha dentro di sé. Un'evoluzione di questa condizione potrebbe dipendere dal manifestarsi della bambina, che, riconoscendosi nel corpo adulto, riuscirebbe a crescere e a occupare uno spazio maggiore.



10

La figura, con una forte energia verso l'alto, occupando uno spazio forse esagerato, perde la base d'appoggio. Un'ipotesi evolutiva potrebbe comportare il ridimensionamento della percezione del corpo, tale da far includere anche i piedi.

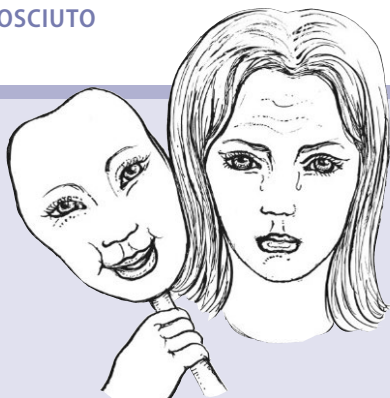
Il corpo parla

Il corpo manda quasi sempre segnali, messaggi, avvisi: siamo noi che a volte non sappiamo rispondergli, perché non conosciamo il suo linguaggio. Vogliamo tentare di conoscere meglio questo grande sconosciuto?

La tesi che sto per esporre è una tesi radicale che per alcuni può avere dei risvolti sorprendenti: **il corpo non mente mai**. Così come l'osservazione del linguaggio di un nostro interlocutore contiene molte informazioni sulla sua struttura mentale, anche il tono e il colorito della pelle, le posizioni, i movimenti e le tensioni del corpo rivelano la persona che vi sta dentro. Se è vero che ogni aspetto dell'espressione corporea mette a nudo chi siamo, senza dubbio il corpo intero deve raccontare la nostra storia in modo ancor più completo e chiaro.

Così l'incerto barcollare di un ubriaco o l'agile e aggraziato incedere di un ballerino testimoniano tanto la progressione attraverso lo spazio, quanto il movimento verso la vita. Una testa reclinata, delle spalle curve, un torace incavato e un'andatura lenta riflettono sentimenti di pesantezza e frustrazione; mentre un portamento eretto del capo, delle spalle dritte e rilassate e un torace che respira a fondo e agevolmente suggeriscono energia e fiduciosa speranza. Ma non si tratta solo di fenomeni momentanei: tali strutture fisiche diventano fisse con il tempo, tanto da interessare non solo lo sviluppo e la struttura del corpo, ma soprattutto la personalità.

Spesso, in pubblico facciamo una "faccia allegra" anche se ci sentiamo nervosi, tesi o spaventati; ma certe nostre piccole azioni possono smascherarci. La fuga delle informazioni non verbali rappresenta il fallimento della maschera sociale



Le strutture muscolari fissate nel corpo diventano, insomma, fondamentali per il modo di essere di una persona nel mondo o, per dirla con le parole di Alexander Lowen, l'atteggiamento del corpo diventa la **seconda natura dell'individuo**, entra cioè a far parte del suo carattere.

Qualsiasi studioso del comportamento umano sa che le parole possono essere usate per mentire. Spesso le sole parole non permettono di capire se l'informazione trasmessa è vera o falsa; il che vale soprattutto per le informazioni di carattere personale. Quando, per esempio, una persona dice "sto bene", dalle sole parole non si può sapere se dica la verità o no. Spesso, si sa, diciamo ciò che vogliamo che gli altri credano. Il linguaggio del corpo invece, se l'osservatore lo sa leggere, non può ingannare.

Comunichiamo in modo verbale e non verbale

La comunicazione verbale comprende:

- il significato delle parole;
- l'intonazione, cioè il tono con cui pronunciamo le parole e che conferisce loro "colore".

La comunicazione non verbale o gestuale comprende l'insieme delle espressioni facciali, dei gesti, delle posizioni, dei movimenti del corpo che accompagnano la comunicazione verbale.

Agli effetti della comunicazione, il significato delle parole influisce in modo molto minore rispetto all'intonazione e, in particolare, alla gestualità e al linguaggio non verbale, che incidono per più del 50 per cento. In veste di comunicatori noi veniamo prima visti, poi sentiti e infine compresi.

Se un uomo sta davvero bene, il suo corpo dovrà riflettere questo stato: l'espressione dovrà essere vivace, gli occhi luminosi, la voce vibrante, i movimenti animati. **In assenza di questi segnali fisici, possiamo dubitare di quanto quell'uomo ha detto.** Nessuno è pienamente padrone del proprio corpo: perciò, come meglio proveremo in seguito, il suo linguaggio può essere utilizzato per distinguere il vero dal falso. Il fatto di dire una bugia, per esempio, crea uno stato di tensione corporea che si riflette nella pressione sanguigna e nel ritmo delle pulsazioni; si viene anche a creare una tensione posturale.

Del resto è vero che ci valutiamo l'un l'altro in quanto corpi, soppesando rapidamente la forza o la debolezza di una persona, il suo aspetto vitale o spento, l'età, la carica di energia.

Spesso, anzi, è proprio in base all'espressione corporea di una persona che decidiamo se ci possiamo fidare di lei, di che umore è e quali sono i suoi atteggiamenti di fondo verso la vita; ma c'è una certa riluttanza in generale a considerare valida e attendibile questa fonte intuitiva di informazione, forse perché non è facile fare una verifica oggettiva.

- 1 Non esiste una comunicazione verbale isolata; si accompagna sempre alla comunicazione non verbale.
- 2 La comunicazione non verbale può esistere isolatamente, libera dalla comunicazione verbale.
- 3 Perfino il silenzio e il rifiuto di parlare possono esprimere un messaggio.
- 4 Molto spesso non siamo coscienti della nostra comunicazione non verbale. Se possiamo in una buona misura controllare quello che diciamo, la comunicazione non verbale sfugge al nostro controllo.

Qualcosa di questa verità è rimasto nella resistenza che molte persone oppongono nei confronti della psicoterapia. Il timore che qualcuno ci guardi e scopra troppo di noi è, quindi, in un certo modo fondato. Ovviamente non siamo indovini; guardando una persona, non possiamo sapere quanti lavori ha fatto in passato o altre notizie del genere. Ma ciò che il corpo non può nascondere è quali sono le sue emozioni, che cosa sente, come organizza il suo pensiero: in sintesi, chi è.

Da questo punto di vista, poco importa se la persona in questione sta raccontando la storia della bella addormentata nel bosco o le sue vicende personali. Potrà anche coscientemente illudersi di raccontarci un mucchio di frottole, ma resta il fatto che il suo corpo smentirà le sue parole.

I gesti che ci tradiscono

Nella nostra vita sociale molte sono le occasioni in cui vorremmo nascondere i nostri veri sentimenti, ma in qualche modo finiamo per tradirci.

Certo, possiamo controllare le nostre parole, ma **siamo in grado di controllare il nostro corpo?** La risposta è che certe parti si possono controllare meglio di altre. Le parti facili da disciplinare – ci ricorda Desmond Morris, famoso studioso nel campo del comportamento animale e umano – sono quelle delle cui azioni si è più consapevoli nella comunicazione non verbale quotidiana. In altre parole, è con il volto che possiamo mentire meglio. Conosciamo i nostri sorrisi, i nostri cipigli: quante volte ci è capitato di vederli allo specchio? In generale, le espressioni facciali sono al primo posto nella classifica della consapevolezza. Le posture generali del corpo, invece, possono aprire qualche falla, perché non siamo del tutto consapevoli del nostro stato di rigidità, tensione o rilassamento. Infine, le gambe e i piedi sono di particolare

interesse, perché sono le parti del corpo delle cui azioni si è meno consapevoli. Sono, quindi, zone di particolare importanza dal punto di vista della “fuga d’informazioni”. Questo è uno dei motivi per cui la persona che conduce una trattativa di affari o che si sottopone a un colloquio di preassunzione, si sente molto più a suo agio dietro a una scrivania o a un tavolo che copra la parte inferiore del corpo. Fatto, questo, che talora viene sfruttato nelle cosiddette “assunzioni competitive” ponendo la sedia del candidato al centro della stanza, cosicché il corpo della vittima di turno sia completamente visibile. Tuttavia, quando parliamo di “fuga di informazione non verbale”, non intendiamo una semplice menzogna, ma piuttosto quell’acuto conflitto fra l’interiore e l’esteriore in cui i pensieri e le azioni non concordano in un momento di tensione, come quando ci sforziamo di apparire calmi, mentre mentalmente annaspiano per far fronte a una domanda o, più in generale, a una situazione difficile. In questo caso non si può dire che mentiamo, anche se in un certo senso stiamo ingannando la persona che ci sta di fronte. Il discorso che seguirà comprenderà, dunque, tutte le forme di insincerità, oltre a quelle in cui si dichiara il falso in senso stretto.

LA SPERIMENTAZIONE DELLA “MENZOGNA”: I SEGNALI-CHIAVE

Passando da chi mente a chi scopre la menzogna, quali sono le chiavi che consentono di capire? Morris analizza una serie di esperimenti che hanno permesso di individuare alcune risposte. A un gruppo di allieve infermiere era stato chiesto di descrivere ciò che avevano visto in alcune riprese filmate di interventi chirurgici, mentre ogni loro gesto ed espressione verbale veniva registrato da cineprese nascoste.

Le allieve infermiere si sforzavano di mentire bene, perché si era loro detto che la capacità di ingannare era un elemento importante per la loro futura carriera. Bisognava, infatti, saper convincere

che un intervento chirurgico rischioso era del tutto sicuro o saper assicurare un paziente ansioso, tenendo conto del fatto che il malato, mentre chiede tali assicurazioni, è acutamente sensibile al più lieve segno di malcelato pessimismo. Risultò che le allieve migliori erano proprio quelle i cui corpi mentivano meglio nei test filmati. Tuttavia, anche le migliori non erano perfette e gli sperimentatori hanno potuto individuare una serie di segnali-chiave nelle azioni fisiche delle allieve infermiere quando mentivano.

Mani tenute più ferme

Si riducono in misura significativa tutte le azioni manuali che usiamo normalmente per enfattizzare le nostre espressioni verbali, come per esempio rafforzare un'argomentazione o sottolineare un concetto importante. La ragione è semplice: sappiamo che le mani potrebbero tradirci a nostra insaputa (c'è tutta una serie di gesti traditori, protagonista la mano, dal tremolio al nascondersi la bocca, come analizzeremo in seguito), quindi provvediamo a sopprimerle. Ma questa, di sicuro, non è una cosa facile. Possiamo nascondere le mani, mettendole per esempio in tasca, dove magari riescono ancora a smascherarci facendo risuonare qualche monetina. Oppure possiamo spingere un palmo contro l'altro, in modo che le mani si trattengano a vicenda. Ma l'osservatore esperto non si lascerà ingannare da questi espedienti, poiché sa benissimo che, se le mani vengono per così dire "congelate", c'è qualcosa che non quadra.

Aumento dei contatti mano-faccia

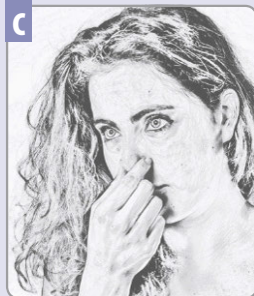
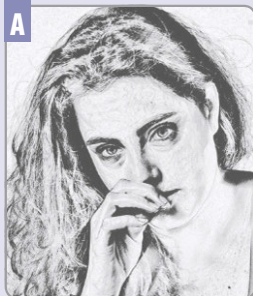
Noi tutti ci tocchiamo ogni tanto il viso durante una conversazione, ma il numero delle volte in cui queste azioni sono effettuate aumenta in misura notevolissima quando si tenta di ingannare. Fra gli "autocontatti" preferiti dai mentitori troviamo: sfregarsi il mento, grattarsi un sopracciglio, toccarsi il naso, accomodarsi i capelli, coprirsi la bocca. In particolare, due di queste azioni diventano frequentissime: toccarsi il naso e coprirsi la bocca.



Grattarsi il mento e grattarsi il sopracciglio: due fra i più comuni segnali di tensione emotiva

L'atto di coprirsi la bocca è piuttosto facile da capire: da essa stanno uscendo parole menzognere e il soggetto inconsciamente alza la mano, quasi volesse usarla come un bavaglio. Ecco, dunque, le dita a ventaglio sulle labbra, l'indice sul labbro superiore, la mano di fianco alla bocca. Ma occorre precisare che, se vediamo qualcuno effettuare questa copertura della bocca, ciò non significa che stia sicuramente mentendo. Che lo faccia è, però, più probabile che se tenesse le mani lontane dalla bocca. È anche vero che possiamo portare la mano davanti alla bocca per coprire un riso sincero in situazioni che non lo consentono (per esempio a scuola o durante una riunione di lavoro).

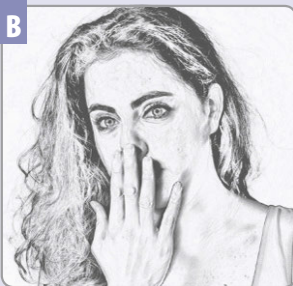
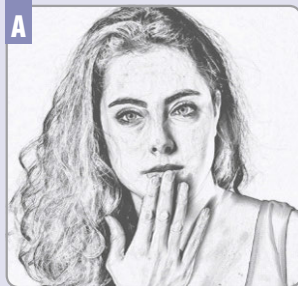
Quanto all'azione di toccarsi il naso, invece, sembra esserci una duplice spiegazione. Innanzi tutto, la mano che si alza per bloccare la menzogna viene in qualche modo deviata da quella parte del cervello che esprime la verità inconscia del corpo. E il naso è lì, convenientemente vicino. Certo, si potrebbe scegliere la guancia o il mento, ma il naso, essendo proprio sopra la bocca, si trova, se così si può dire, nella posizione ideale. La mano, infatti, non ha che da allungare di poco il suo movimento e continua così a coprire in parte la bocca, pur cercando di camuffare l'azione. Non solo. Quando arriva il momento della menzogna, si verifica un lieve aumento di tensione, che produce piccoli mutamenti



L'azione di toccarsi il naso è associata a un momento di stress. A volte i pensieri di un individuo non corrispondono alla sua calma esteriore e, suo malgrado, si può rivelare questa contraddizione toccandosi il naso, (A), coprendolo (B) o stringendolo (C)

fisiologici, alcuni dei quali incidono sulla sensibilità del rivestimento interno della cavità nasale, provocando una sensazione di prurito, così lieve che ne siamo a stento consapevoli, ma comunque sufficiente a far sì che il naso attiri la mano. In breve: questa sensazione, quasi impercettibile, non dà propriamente inizio all'azione, ma contribuisce piuttosto a dirigerla verso quell'organo dopo che la mano si è mossa per coprire la bocca e che questo gesto, seppure inconsapevolmente, ci è sembrato un po' troppo rivelatore.

La mano di chi sta mentendo copre istintivamente la bocca (A); ma poi, per camuffare il gesto rivelatore, sale fino al naso (B)



Corpo in movimento

Un bambino che si contorce sulla sedia ha evidentemente voglia di scappare: è un po' come se il suo corpo dicesse "vorrei essere altrove". Qualunque genitore identifica a prima vista questo segno di inquietudine. Negli adulti tali contorcimenti, che sarebbero segni troppo trasparenti di disagio, diventano lievi variazioni nella postura.

Espressioni facciali simili a quelle associate alla verità

Molto simili, ma non del tutto, anche nei volti dei professionisti della finzione (per esempio gli imbonitori o alcuni venditori) appaiono delle microespressioni così lievi e rapide (non durano più di una frazione di secondo) che neanche gli osservatori più esperti sono in grado di vederle. Dunque, a ben guardare, neppure il volto può mentire. Il volto, infatti, registra rapidamente tutti i cambiamenti interiori. Quando un cambiamento d'umore cerca espressione, in meno di una frazione di secondo si avrà un'alterazione dei muscoli facciali. Ma questa alterazione, una frazione di secondo più tardi, verrà bloccata da un contromessaggio che ordinerà al volto di "stare zitto". Quel piccolo, fuggevole accenno di espressione, soppresso con tale rapidità che la maggior parte della gente non riesce a vederlo, se si sta molto attenti diventa una delle chiavi migliori per accertare se una persona sta mentendo.

I gesti rivelano menzogna o conflitto interiore?

Tuttavia, bisogna ricordarlo, ciò che sta dietro la fuga di informazione non verbale non è semplicemente la menzogna, ma piuttosto un conflitto fra ciò che avviene nel nostro cervello e ciò che vogliamo che gli altri credano. In altre parole, diciamo una cosa e ne pensiamo un'altra; per cui, affermando che l'azione di toccarsi

il naso e altre espressioni analoghe sono un segno di menzogna, semplifichiamo eccessivamente il caso, rischiando di non comprenderne il significato.

Si dovrebbe piuttosto dire che gli atti di coprirsi la bocca, toccarsi il naso, accomodarsi i capelli, muovere di più il corpo e tenere più ferme le mani, sono il riflesso di una scissione forzata fra l'interiorità e l'esteriorità.

Se non possiamo essere certi che chi si tocca il naso menta, abbiamo però la sicurezza che nel suo cervello sta accadendo qualcosa che manca di esteriorizzare e di comunicarci verbalmente. Può non mentirci in senso stretto, ma ci sta senza dubbio nascondendo una parte delle sue emozioni e il gesto di toccarsi il naso ce lo rivela suo malgrado.

I CRITERI DI INTERPRETAZIONE

Quando si verifica una scissione fra i nostri pensieri e le nostre azioni, il comportamento si scompiglia, si frammenta, fino a trasmettere segnali contraddittori, che finiscono per avvertire l'osservatore che qualcosa non quadra. È questo il caso in cui due messaggi sono in conflitto.

Per fare un esempio prendiamo il caso di un uomo che sorride amichevolmente e contemporaneamente stringe i pugni: con la faccia dice "sono felice", con le mani ribatte "sono furibondo". A quale delle sue azioni dobbiamo credere? A una, a entrambe o a nessuna? È possibile che quell'uomo sia insieme felice e arrabbiato? Oppure un'azione è autentica e l'altra è falsa?

Per decidere fra queste due possibilità dobbiamo tornare alla nostra prima affermazione: le azioni effettuate inconsciamente sfuggono alla finzione e segnalano il vero stato d'animo. Se vediamo un volto che si sforza di ridere sopra un corpo rigido e teso, crederemo quindi al corpo, non al volto.

Su questa base, Desmond Morris ha stabilito una scala di credibilità dei diversi tipi d'azione.

1. Segnali automatici (impallidire, arrossire, sudare).
2. Segnali delle gambe e dei piedi.
3. Segnali del tronco.
4. Gesticolazioni delle mani “non identificate”.
5. Gestì delle mani “identificati”.
6. Espressioni facciali.
7. Verbalizzazioni.

Per esempio, se osservate dei segnali contraddittori formati da 1, 3 e 6, sarà ragionevolmente sicuro credere ai messaggi 1 e 3, ignorando il messaggio 6.

Ecco, di seguito, le caratteristiche delle sei categorie che ci interessano maggiormente in questo ambito, cioè quelle “non verbali”.

I segnali automatici

Sono i più sicuri, perché è impossibile controllarli. È quasi impossibile arrossire, impallidire o sudare volontariamente. Questi segnali automatici, che derivano da mutamenti fisiologici al di là di ogni nostro controllo cosciente, sono particolarmente utili per distinguere gli elementi veri da quelli falsi, ma purtroppo si presentano solo nelle situazioni più drammatiche, in quelle più intensamente emotive. Nei casi più comuni dobbiamo, dunque, rivolgerci ad altre azioni.

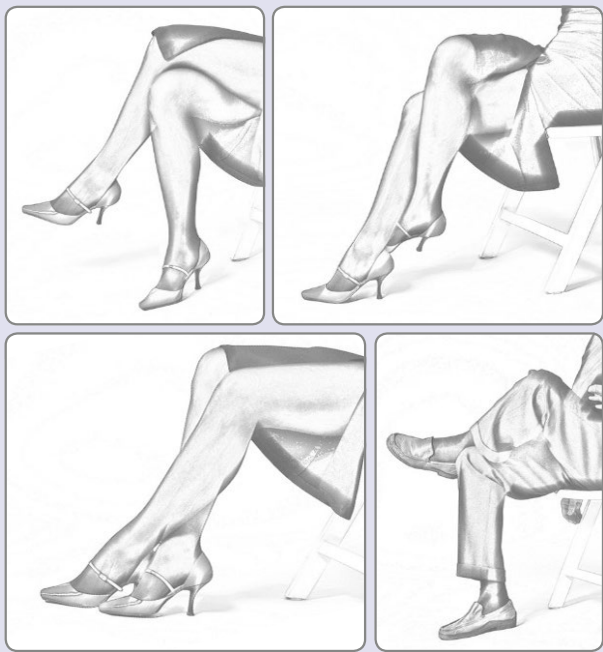
I segnali delle gambe e dei piedi

Queste sono le parti del corpo che sembrano sfuggire con maggiore facilità al controllo volontario.

Nelle più comuni relazioni sociali la nostra attenzione si concentra infatti sul viso, cioè sulla parte del corpo che attira i nostri sguardi. Anzi: più una parte del corpo è lontana dal volto, meno le diamo importanza.

Ecco perché le azioni dei piedi e delle gambe rappresentano un'importante chiave per leggere il vero stato d'animo. Le azioni rivelatrici sono:

L'incrociare le gambe comporta molte varianti che hanno, però, in comune un elemento di chiusura e di protezione dal mondo esterno. Ai segnali di chiusura mandati dalla posizione delle gambe si aggiungono quelli della postura, rivelatori della condizione del soggetto, a seconda che sia seduto più o meno comodamente



- gli inquieti spostamenti delle gambe e i calci all'aria dei piedi, che indicano un inibito impulso di fuga in persone che pure sembrerebbero contentissime di restare dove sono;
 - le posture rigide e forzate delle gambe, che contraddicono i gesti amichevoli delle mani; l'incrociarsi delle gambe, che comporta molte varianti – incrociate all'altezza delle ginocchia, accavallate con una caviglia appoggiata sulla coscia, incrociate a livello delle caviglie – che hanno in comune un atteggiamento di chiusura nei confronti del mondo esterno.
- Esamineremo in seguito le posizioni che le gambe assumono quando siamo in piedi: il dondolio, l'ancheggiamento, il sollevarsi in punta di piedi.