



diSalute

nella stessa collana:

*Procrastinare*, di Windy Dryden

*Celiachia*, di Alex Gazzola

*La tua memoria*, di Tom Smith

*Come smettere i preoccuparsi e vivere bene*, di Frank Tallis

*Vincere il respiro corto*, di Tom Smith

David Cohen

# Il linguaggio del corpo

Capire gli altri e agire su se stessi

TARKA

Titolo originale dell'opera:

*Body Language*

© David Cohen 2007

Sheldon Press, SPCK, London, Great Britain

Edizione a cura di Benedetta Aleotti

Traduzione: Emanuela Luisari

Revisione: Gian Maria Fiameni

Prima edizione nella collana “diSalute”: febbraio 2016

Tutti i diritti sono riservati

© 2017 Tarka Edizioni srl

Piazza Dante 2 - Mulazzo (MS)

[www.tarka.it](http://www.tarka.it)

ISBN: 978-8898823-83-3

Questo libro è disponibile anche in ebook (ISBN 978-8898823-01-7)

Impaginazione ed editing: Monica Sala

Finito di stampare nel mese di dicembre 2017

presso Mediagraf SpA – Noventa Padovana (PD)

# 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 criticerebbe?

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 risponda "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 sfregò 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 inconsce

### *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 facciamo 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 Treleven, 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 Treleven, 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 Treleven 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 inconscie, 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”.