

Marco Pacori

come interpretare i messaggi del corpo

*Comprendere i gesti,
gli atteggiamenti e tutte
le espressioni non verbali*



De Vecchi
dv

come interpretare **i messaggi del corpo**

*Comprendere i gesti,
gli atteggiamenti e tutte
le espressioni non verbali*

De Vecchi
dr

Realizzazione editoriale: Progedit s.r.l. - Bari

Referenze iconografiche: Disegni: Archivio De Vecchi / © Marco Pacori; Archivio De Vecchi / © 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@edizionidevecchi.it

www.giunti.it

© 1997, 2010 DVE ITALIA S.p.A

Via Bolognese, 165 - 50139 Firenze

Proprietà letteraria e artistica riservata

Riproduzione e traduzione anche parziali vietate

ISBN: 9788841240182

Edizione digitale realizzata da Simplicissimus Book Farm srl

Prima edizione digitale 2010

Premessa

Quando si parla di comunicazione la prima cosa che ci viene in mente sono le parole che usiamo per “parlare”, “dire”, “informare” e così via.

D’altro canto non potrebbe essere altrimenti, dal momento che mamma e papà ci guardano meravigliati e lanciano gridolini di gioia al nostro primo “Maaa”, e non stanno più nella pelle quando finalmente, vedendo un cane, pronunciamo il nostro primo discorso: “Uhh, bau!”

Incoraggiati da tanta approvazione, crescendo dimentichiamo il linguaggio primordiale, quello non verbale, e raffiniamo le nostre abilità dialettiche, arricchiamo il nostro vocabolario e sviluppiamo la conoscenza della grammatica.

“Farsi capire” a parole diviene il punto centrale nel nostro quotidiano rapporto con gli altri.

Col tempo, però, e con la maturità, arriva prima o poi la delusione: nonostante tutti i nostri sforzi per padroneggiare “il” linguaggio (quello delle parole), alla fine non ci sentiamo capiti!

Tutto questo accade perché i rapporti umani si basano anche e soprattutto su principi e messaggi diversi da quelli verbali. Quando interagiamo con gli altri, infatti, ci muoviamo, ci grattiamo, cambiamo posizione e facciamo innumerevoli altre azioni che, almeno apparentemente, non hanno alcun motivo di essere eseguite.

In effetti, queste azioni sono state considerate per troppo tempo come atti privi di significato e di importanza: cambiare posizione sulla sedia o accavallare le gambe veniva spiegato come una ricerca di una maggiore comodità; grattarsi il naso era giustificato solo dal prurito.

L’osservazione e lo studio del comportamento animale hanno però dimostrato che i gesti vengono usati per comunicare: per indicare un possesso territoriale, per i rituali di corteggiamento, per segnalare posizioni di dominanza e di sottomissione e così via.

Riesaminando sotto questa luce gli atteggiamenti umani, ci si è resi conto che hanno per l’uomo la stessa funzione che hanno per gli altri animali; la differenza è che per l’uomo sono divenuti inconsci e sono stati svalutati rispetto alla facoltà comunicativa tipicamente umana: la parola.

Ecco perché si dice che il linguaggio del corpo è una “lingua perduta”, ma non è mai troppo tardi per ricominciare a usarla consapevolmente e riuscire così a capire meglio noi stessi e gli altri.

Questo libro serve proprio a recuperare il ricco patrimonio del nostro inconscio e a diventare attenti e abili nel riconoscere le intenzioni degli altri, nel capire se piacciamo a qualcuno, ma anche nello svelare le menzogne e le sottili e velate ambiguità di chi ci parla, nel renderci simpatici, nell’attirare positivamente l’attenzione...

“Basta la parola!”, direbbero alcuni ma, nel nostro caso, diremo: “Basta con le parole!” È infatti ora di lasciare la parola... al corpo.

Avvertenza: per agevolare il lettore che voglia approfondire un determinato argomento, il testo è stato arricchito con alcuni rimandi bibliografici che seguono il sistema autore-data, per cui al cognome di un determinato autore è associato l'anno di pubblicazione. In Bibliografia si troveranno tutti i riferimenti utili a identificare l'opera cui ci si riferisce.

Come quando e perché
comunichiamo
con il corpo

Perché comunicare con il corpo

Le forme di comunicazione

L'uomo utilizza due forme di comunicazione: logica e analogica. La comunicazione logica di solito è verbale, cioè si serve delle parole; la comunicazione analogica è invece, per lo più, non verbale e sfrutta i gesti, le espressioni, le intonazioni della voce, i suoni e i rumori ecc., agisce cioè in base al principio di analogia, rimandando per associazione di idee a qualcos'altro.

La **comunicazione logica** ha essenzialmente la funzione di descrivere le cose e di fare affermazioni. A questo scopo si serve di un certo numero di simboli, le parole, i cui significati sono stabiliti per convenzione all'interno di un determinato gruppo etnico e culturale.

Caratteristica della comunicazione logica è il suo essere coordinata da precise regole per la produzione e la comprensione dei messaggi; tali regole sono raggruppate nella grammatica e nella sintassi.

Infine, qualità esclusiva del linguaggio logico è la sua capacità di esprimere concetti astratti nominando e rappresentando oggetti, momenti e persone anche lontani nel tempo e nello spazio.

La **comunicazione analogica**, argomento specifico di questo libro, richiede alcune precisazioni preliminari. La prima cosa da puntualizzare è che il rapporto tra il segno non verbale e ciò a cui esso rimanda è un rapporto di similitudine o di appartenenza. Per esempio, la silhouette di un cane rimanda all'animale vero, oppure il gesto di mostrare il pugno a qualcuno non è solo un segno generico di minaccia, ma rimanda proprio all'azione di fare a pugni.

Nel sistema analogico non si può non comunicare. Per esempio, se ci troviamo in una sala d'attesa e non abbiamo voglia di interagire con gli altri, ci limitiamo a non parlare. Ma questa stessa azione, esaminata sotto il profilo analogico, trasmette comunque qualcosa: l'atteggiamento del nostro corpo e l'espressione del volto manifestano proprio l'intenzione di non comunicare.

Un'altra caratteristica della comunicazione analogica, direttamente legata alla precedente, è quella di “scaricare” emozioni, riducendo la tensione. Allo stesso modo, il legame della comunicazione analogica con gli stati emotivi e la sua capacità di comunicare sempre e comunque fanno sì che possa esercitare un effetto nel rapporto con l'altro, influenzandone il comportamento, le reazioni e la sua comunicazione verbale.

Comunicazione logica e analogica non significano necessariamente e rispettivamente comunicazione verbale o non verbale. Infatti, ci sono alcuni aspetti del linguaggio gestuale o non verbale che sono logici, così come esistono aspetti della comunicazione verbale che sono analogici.

Alla categoria dei linguaggi logici non verbali appartengono per esempio il codice Morse per la telegrafia, il codice Braille per i non vedenti, i segnali fatti con le bandierine sulle portaerei o tra una nave e l'altra ecc.

Possiamo citare il caso di un uomo e una donna che, pur conoscendosi perché colleghi, solo dopo molto tempo hanno una conversazione piuttosto intima e coinvolgente. A un certo punto, la donna dice al collega: “Sai che la giacca che indossi è uguale a una che ha mio fratello?” Pur avendogli visto addosso mille volte lo stesso indumento, con questa frase la donna esprime un messaggio che potremmo interpretare approssimativamente con le parole: “Questa conversazione mi fa sentire finalmente a mio agio con te come se tu fossi mio fratello”.

I meccanismi associativi analogici hanno reso possibile una sostituzione: la giacca è associata al fratello della donna. Una caratteristica peculiare di tali sostituzioni, che ci può essere utile per individuarle, è il loro comparire nel discorso improvvisamente e senza alcun legame con ciò di cui si sta conversando.

Il linguaggio del corpo

Chiunque abbia un gatto, l'avrà osservato sollevare e agitare la coda, piegare le orecchie, sfregarsi contro le gambe del padrone ecc.; così, chi ha un cane avrà notato che a volte abbassa le orecchie, scodinzola ecc.

Quando osserviamo i nostri animali fare queste cose tendiamo a interpretarle come una richiesta: “Dammi da mangiare”; “Accarezzami” ecc. La stessa efficacia e la stessa ricchezza comunicativa si ritrovano nel linguaggio del corpo umano.

Se a un pranzo o a una riunione un uomo si mette a capotavola, indica in questo modo la sua posizione di maschio dominante, di capogruppo. In questi casi gli animali e le persone utilizzano il linguaggio analogico, efficace nel comunicare immediatamente l'esistenza, l'intensità e il carattere di una relazione (genitore-figlio, dominatore-subordinato ecc.), ma inadatto a fornire informazioni particolareggiate (Watzlawick *et al.*, 1971).

I messaggi analogici vengono capiti in base al contesto nel quale vengono espressi. Sempre prendendo come esempio il comportamento del gatto, vediamo che ci sono poche differenze nel suo strofinarsi contro le gambe del padrone quando vuole mangiare, quando vuole uscire o semplicemente quando è contento di vederci; solo l'ambiente, in sostanza, ci fa intuire il “senso” del messaggio. Il contesto fornisce, in un certo senso, “vocaboli” per trasmettere un “pensiero”. In questo modo, strofinarsi in cucina vuol dire: “Ho fame”, davanti alla porta di casa: “Voglio uscire” e così via. Saper interpretare correttamente i messaggi del corpo è una fondamentale risorsa nei rapporti di lavoro, siano essi di tipo gerarchico o collaborativo. Anche la comunicazione politica si serve di questo codice, utilizzando immagini e gesti piuttosto che parole e ricavandone enormi vantaggi.

Le tre funzioni principali della comunicazione

Comunichiamo con il corpo, innanzitutto, perché i gesti sono più appropriati delle parole quando vogliamo **metterci in relazione** con gli altri, come quando vogliamo stabilire i limiti nostri e di chi ci sta vicino, il nostro potere, la nostra capacità di influenzare, le nostre simpatie ecc.

È inoltre vero, però, che mettiamo in atto i comportamenti non verbali anche quando siamo da soli: ci tocchiamo, ci grattiamo, ci stiriamo ecc. Anche questi comportamenti richiamano una relazione passata; essi ci fanno rivivere, in modo illusorio, il momento in cui erano i nostri genitori a fare queste azioni su di noi, con l'intento di **confortarci o rassicurarci**.

Altri atti non verbali, tuttavia, vengono prodotti da una persona non per comunicare inconsciamente con l'altro o per rivivere una relazione, ma per **ridurre uno stato di tensione** (Benemeglio, 1992). Possiamo renderci conto in modo empirico di questa funzione del linguaggio del corpo. Se nel corso di una conversazione o di un incontro ci scopriamo a tenere le braccia conserte e le gambe accavallate, proviamo ad aprirle: ci sentiremo subito a disagio e presto, quasi automaticamente, riprenderemo la posizione iniziale.

Le parole non bastano

Come già detto, gli atti non verbali sono essenzialmente analogici, cioè rimandano a un qualcos'altro. Ma se è intuitivo capire che una donna poggia la testa sulla spalla del proprio partner per rievocare la sensazione procurata dal contatto con la spalla del padre, non è altrettanto facile capire quale analogia c'è in un atto come grattarsi il naso.

In effetti, grattarsi non ha in sé niente di psicologico perché è un atto riflesso, vale a dire un movimento piuttosto semplice, comandato non dal cervello, ma dal midollo allungato, la sezione del midollo spinale appena al di sotto del cervello.

Ciò che riguarda la psicologia è la sensazione che induce a grattarsi; è questa a essere analogica. Quindi, se ci prude il naso è perché stiamo provando una sensazione di fastidio psicologico, per esempio il disagio, che diventa fastidio fisico, il prurito. Allo stesso modo, se ci aumenta la salivazione, come se ci trovassimo di fronte a un cibo appetitoso, è perché troviamo altrettanto "appetibile" una persona che stiamo vedendo o ascoltando.

Ma perché, ci si può chiedere, l'uomo non avverte coscientemente e non scarica direttamente questi impulsi? Perché in molte circostanze potrebbe esprimere a parole un pensiero che poi invece trapela dai movimenti del corpo? I motivi sono diversi ma si possono così riassumere.

Innanzitutto, questi comportamenti possono avere una **funzione adattativa**, cioè consentire all'uomo di impegnarsi in attività più importanti, delegando a strutture mentali e nervose inferiori la gestione degli stimoli e delle tensioni che potrebbero distrarlo. Però non tutti gli stimoli che danno luogo a un atto non verbale sono insignificanti o ininfluenti; alcuni di essi, infatti, sono talmente forti che se fossero percepiti consapevolmente arrecherebbero una violenta ansia. Per questo motivo, per non turbare la coscienza, producono un comportamento non verbale che serve ad **alleggerire la tensione**.

Il corpo non mente

Come abbiamo visto, con il linguaggio del corpo noi comunichiamo le nostre emozioni rispondendo ai gesti altrui; allo stesso modo, possiamo reagire con un determinato comportamento anche alle parole e alle frasi pronunciate da chi ci sta di fronte. Questo significa che, ogni qual volta diciamo qualcosa che colpisce l'interlocutore, quest'ultimo non può non reagire e, quando lo fa, il suo corpo ci dice la verità, "sputa il rospo". Osservando i suoi movimenti, possiamo scoprire molte cose di lui senza che ce ne parli esplicitamente e capire se le sue risposte verbali sono sincere.

Il motivo più comune per cui eseguiamo atti non verbali è quando la circostanza, l'ambiente, le nostre paure, il nostro ruolo ecc. non ci consentono di manifestare direttamente sdegno, rabbia, interesse o emotività. In questo caso, le pulsioni sono coscienti ma, allo stesso tempo, inibite, e così si scaricano attraverso il linguaggio del corpo.

Se, il direttore esprime un'opinione su cui l'impiegato non è d'accordo, quest'ultimo può trovare non conveniente comunicare a parole il suo disappunto, ma lo manifesta inconsciamente con i gesti, magari sfregandosi il naso. Spesso gli stimoli sono troppo deboli per essere riconosciuti e gestiti coscientemente.

Se un venditore porta a porta ci propone un'assicurazione o un'enciclopedia, la nostra innata diffidenza ci può portare a rifiutare l'offerta. Ma se la cosa suscita anche minimamente il nostro interesse, il nostro corpo lo tradisce con un segnale di gradimento o con l'atto, contraddittorio rispetto al rifiuto, di tenere la porta aperta rimanendo ad ascoltare le argomentazioni del venditore.

A noi tutti sarà capitato di subire gli effetti della comunicazione non verbale di interlocutori, a volte contraddittoria rispetto a quanto loro dicevano. Conoscendo una persona, senza che questa faccia alcunché, la troviamo istintivamente simpatica o antipatica. Allo stesso modo c'è chi ci fa sentire a nostro agio e chi invece ci procura ansia; né in un caso né nell'altro riusciamo a capire esattamente come ciò sia possibile.

In tutte queste situazioni c'è sempre uno stimolo non verbale a indurre queste reazioni. Certo non bisogna nemmeno incorrere nell'atteggiamento opposto, cioè pensare che ogni atto non verbale dell'altro sia riferito a noi: se il nostro interlocutore si mostra distante o distratto, può essere realmente affaticato o nervoso!

La conoscenza innata dei segnali del corpo

Potenzialmente noi tutti potremmo giungere a interpretare i messaggi del corpo; infatti la conoscenza della comunicazione non verbale è innata.

A questo proposito Franco Granone, noto ipnologo, ha dimostrato che, meglio di un qualsiasi psicoanalista o studioso del linguaggio del corpo, una persona in trance profonda (stato mentale in cui è attivo il solo pensiero inconscio) è in grado di attribuire il significato corretto a qualsiasi segnale non verbale, così come era stato già dimostrato a proposito dell'interpretazione dei sogni (Granone, 1976). Inoltre Robert Langs, autorevole psicoanalista, ha scoperto che nei nostri sogni è possibile trovare traccia dei segnali del linguaggio corporeo, purché essi abbiano turbato l'emotività dell'individuo e quindi abbiano richiesto un'elaborazione emotiva inconscia (Langs, 1988).

In sostanza, noi nasciamo già dotati di questa sensibilità per i segnali del corpo; solo che, con il passare degli anni, viene perduta. Questo perché nella nostra cultura veniamo educati a nascondere le nostre emozioni e a non dare peso a quelle altrui. Inoltre, l'importanza data alla parola soffoca tutto ciò che non riceve un nome, compreso il linguaggio del corpo.

Ciò nonostante, a tutti noi sarà capitato di riconoscere alcune percezioni inconsce.

Ci sono individui che, per doti innate o per educazione, sono più sensibili degli altri al linguaggio del corpo. Ne riportiamo di seguito, senza voler esaurire l'argomento, alcuni esempi facilmente individuabili.

Le donne, innanzitutto, vengono considerate più sensibili e attente a questo genere di linguaggio. Perché? Secondo alcuni, la maggiore sensibilità femminile ai messaggi non verbali dipende in buona misura dal ruolo assunto dalle donne nella società. Infatti, dovendosi dedicare ai bambini, le donne imparano presto e meglio a riconoscere i bisogni espressi attraverso i segnali non verbali (vagiti, sguardi, movimenti). A questa spiegazione se ne aggiunge un'altra: le donne, nella nostra cultura, sono state per lungo tempo subordinate agli uomini e in posizione di svantaggio. Hanno perciò dovuto imparare a riconoscere e a utilizzare meglio degli uomini i segnali non verbali, ricavandone una

maggior efficacia nei rapporti umani. Altri individui che colgono facilmente i segnali del corpo e che anzi devono imparare a riconoscerli e a riprodurli sono gli attori, i pittori e i caricaturisti. Inoltre, sono particolarmente attenti a questo tipo di comunicazione le persone che lavorano a contatto con il pubblico: i venditori, gli addetti alle pubbliche relazioni o alla selezione del personale, i giornalisti ecc. (Hall, Rosenthal *et al.*, 1978; Falpo, 1975; Ricci Bitti *et al.*, 1980). Ancora, sono in grado di “leggere” i segnali del corpo anche molti sensitivi, cartomanti, maghi. Ovviamente non parliamo qui dei ciarlatani che fanno commenti tanto generici da essere aperti a ogni possibile interpretazione, ma di individui che apparentemente riescono a indovinare particolari anche insignificanti della nostra vita. Questi individui non sintonizzano la sfera di cristallo sulla mente dei propri clienti né conoscono la loro vita dalla disposizione degli astri o delle carte; sono solo estremamente abili nel cogliere segnali non verbali impercettibili ai più.

Le forme della comunicazione non verbale: significati e modi

Nel capitolo precedente abbiamo visto qualche esempio del perché si può comunicare senza le parole, oltre ad avere detto che la comunicazione non verbale è regolata da principi, scoperti abbastanza di recente, che sono completamente diversi da quelli che coordinano il pensiero e l'espressione verbale.

Adesso studieremo il linguaggio del corpo nelle diverse forme in cui si presenta, e cioè:

- **prossemica**, che riguarda il rapporto dell'uomo con lo spazio;
- **cinesica**, che si occupa dei gesti che accompagnano quello che diciamo;
- **digitale**, che studia il contatto fisico;
- **paralinguistica**, che si interessa delle inflessioni della voce.

All'interno di queste categorie, considereremo anche altre forme di messaggi non verbali meno appariscenti e quasi per niente manipolabili, ma non per questo meno importanti, come le stimolazioni odorose e quelle termiche.

Il presente capitolo tratta quindi argomenti più generali di quelli successivi, approfondendo in particolare la comunicazione prossemica e digitale. Questo perché è importante definire le fondamentali chiavi di lettura che ci consentiranno di inquadrare e comprendere i comportamenti descritti nella seconda parte del libro.

Il rapporto con lo spazio

Cominciamo con il parlare della categoria prossemica che, come detto, riguarda il rapporto dell'uomo, inteso come corpo umano, con lo spazio; secondo quanto espresso da E.T. Hall (1968), essa comprende i concetti di “dimensione psicologica”, di “territorio” e di “distanza interpersonale”.

La grandezza psicologica del nostro corpo

Per sapere che noi abbiamo una dimensione fisica non serve essere scienziati; noi tutti siamo perfettamente a conoscenza del fatto che, in rapporto allo spazio, possediamo una determinata altezza, una certa larghezza di spalle, fianchi, vita ecc.

Non altrettanto ovvio e intuitivo è il concetto di “dimensione psicologica”. Tutte queste grandezze, però, possono essere percepite in modo diverso da ciascuno di noi e a seconda delle situazioni in cui ci troviamo o dei vestiti che indossiamo. Esiste quindi anche una dimensione psicologica del nostro corpo, tutt'altro che ovvia o intuitiva, di cui è bene essere consapevoli per posizionarci correttamente rispetto agli altri.

Chiunque da piccolo avrà indossato le scarpe del papà o la gonna della mamma e si sarà guardato inorgogliuto allo specchio, trovandosi tutt'altro che ridicolo; anzi, si sarà sentito "grande"! Si potrebbe pensare che si tratti di un vezzo infantile, ma noi adulti continuiamo a indossare abiti e scarpe che hanno per noi ancora la stessa funzione che svolgono per il bambino: rimodellare l'immagine complessiva del nostro corpo per conformarlo all'idea di noi che abbiamo in mente.

La percezione di noi stessi viene modificata quando indossiamo un abito o un qualsiasi capo d'abbigliamento e fa sì che esso venga vissuto non come un oggetto estraneo con cui veniamo a contatto, ma come un'estensione del nostro corpo. In un certo senso, potremmo dire che per noi un abito rappresenta quello che è il guscio per una tartaruga. Esso non è solo una protezione, ma una parte integrante dell'organismo della testuggine e, se viene percosso o addentato, l'animale avverte le sensazioni sulla corazza come se venisse colpita una parte poco sensibile del suo corpo.

Quanto detto vale per i vestiti che indossiamo, per il modo in cui ci muoviamo nello spazio, per il vigore e l'ampiezza delle nostre gesticolazioni e per altro ancora.

Se ci sentiamo o vogliamo sentirci più grossi, possiamo indossare abiti larghi, con spalline e imbottiture. Questo cambiamento di immagine non ha effetto solo su di noi, ma anche su chi ci guarda. La cosa più sorprendente è che, anche se siamo a conoscenza del "trucco", questo continua, seppure mitigato, a produrre lo stesso effetto su di noi.

Lo stesso principio vale per i colori dell'abbigliamento: come ben sanno le donne, il nero dimagrisce, il bianco allarga. Anche gli altri colori, però, influiscono sull'impressione che diamo agli altri. Se siamo schivi e timidi, tenderemo a indossare abiti dai colori spenti: gonne verde opaco, giacche a quadrettoni marroni e così via; questo abbigliamento, utile per non essere notati, ci permette di fare come i "camaleonti", che variano il colore del proprio corpo per mimetizzarsi con l'ambiente circostante. Non è un caso: le persone che sono solite vestire abiti di colori spenti sono quasi sempre le stesse che a una festa si mettono nei posti isolati o in una tavolata si siedono agli angoli o, ancora, se sono in un capannello di gente, si tengono in fondo, dietro gli altri.

Alcune ragazze sovrappeso indossano maglioni larghi o camicie tenute fuori dai pantaloni, per nascondere la pancia. Questa illusione può valere se il resto del corpo è magro; ma se, al contrario, le ragazze sono grassocce anche nelle gambe, nel volto ecc. la maglia larga le fa sembrare ancora più grasse, proprio perché allarga!

Come fa rilevare l'etologo Desmond Morris (1977), che si occupa del comportamento animale e umano, le donne nel periodo dell'adolescenza hanno uno sviluppo delle gambe di gran lunga maggiore rispetto ai loro coetanei maschi; la "gamba lunga" diventa così un tratto distintivo femminile. Le scarpe con il tacco alto e magari anche una cintura più alta del normale verrebbero utilizzati dalle donne proprio per accentuare la lunghezza delle gambe. Per quanto riguarda la gonna a tubo, sarebbe usata perché, costringendo le ginocchia a stare vicine ed esaltando la linea dei fianchi, fa "cadere" lo sguardo su una parte del corpo femminile che l'uomo trova molto attraente.

L'uomo che si mette le scarpe con il tacco più alto vuole invece sembrare più alto, poiché l'altezza superiore alla media è un'attrattiva maschile. Di conseguenza, il fatto che un uomo metta le scarpe con il tacco per sembrare più alto è comprensibile; non altrettanto scontato è il fatto che alcuni uomini molto alti, se vivono la propria altezza come un handicap, mettono scarpe con il tacco basso, perché questo dà loro l'impressione – ma in questo caso, solo a loro – di essere più bassi e nella "norma".

Le posizioni che assumiamo nello stare ritti, nel camminare, nello stare seduti o nell'appoggiarsi a un muro o a un bancone sono un altro modo per modificare la percezione della nostra dimensione psicologica. Per esempio, le adolescenti che vedono spuntare il seno, alle volte, per timore o pudore,

incurvano le spalle in avanti, in modo da nascondere questa loro “deformazione”. Tutti conoscono infine lo stereotipo dell’uomo di mezza età al mare che, al passare di una bella donna, tira indietro la pancia e gonfia il petto.

La posizione delle gambe

Cominciamo con il valutare il modo in cui, da fermi e in posizione eretta, teniamo le gambe. Esistono due posture fondamentali delle gambe: divaricate o chiuse.

Consideriamo innanzitutto la posa a **gambe divaricate**. L’osservazione ha rilevato la frequenza di questa postura in individui dominanti, vincenti, in posizioni di potere o anche in donne emancipate e alle volte maschiline. Possiamo quindi dedurre che si tratta di un comportamento che riflette uno status, cioè una posizione sociale, elevato.

Il perché è presto detto: c’è stato un tempo in cui l’uomo, cacciatore e difensore della famiglia e della prole, doveva mantenere nei combattimenti una posizione ben salda e stabile, quella appunto offerta dalle gambe larghe e dai piedi ben piantati al suolo. L’assunzione attuale di questa posizione sarebbe una “eredità” di quella funzione.

C’è tuttavia anche un’altra spiegazione per questa postura, valida per le donne che la assumono, con un riferimento ben più attuale. Infatti solo in tempi recenti le donne occidentali hanno goduto di un’indipendenza da sempre appannaggio esclusivo dell’uomo. Quindi una donna che in piedi tiene le gambe larghe, inconsciamente, vuole rimarcare una posizione di “parità” con l’uomo, in un certo senso “sfidandolo”.

Un’altra considerazione: la posizione descritta è anche il modo in cui gli uomini tengono le gambe quando “fanno pipì”, per non bagnarsi gambe e piedi. Ebbene, donne – e forse anche uomini – che in altri contesti esibiscono questo atteggiamento, ricalcano questa posizione. Un uomo “ricorda” agli altri il suo essere maschio. Se è una donna a tenere questa posizione è come se dicesse: “Faccio come l’uomo quando fa pipì perché non ho niente da invidiargli, neanche il possesso di un immaginario pene evocato da questa posa” (ricordiamo che già dall’antichità il pene era identificato come il simbolo del potere maschile).

Le gambe, come già detto, possono essere tenute anche **vicine o chiuse**; in questo caso, si tratta di una postura tipicamente femminile, perché mette in evidenza le curve. Infatti un significato particolare assumono le gambe di una donna quando un ginocchio si sovrappone all’altro e le gambe sono ravvicinate: l’atto diviene un segnale di corteggiamento perché ha la stessa funzione della gonna a tubo di cui abbiamo parlato precedentemente: esalta la linea dei fianchi.

Di valore diverso è l’atto di accostare le ginocchia divaricando le estremità delle gambe e portando le punte dei piedi verso l’interno; più spesso possiamo notare questa posizione quando una donna è seduta e, ancora più spesso, in un’adolescente. Questo segnale, infatti, ricalca la difficoltà a reggersi in piedi tipico dei neonati o dei cuccioli e serve a suscitare in chi guarda sentimenti teneri e parentali o a segnalare, soprattutto se a farlo è un’adolescente, la propria condizione di “bambina” fragile e inerme.

Le braccia e le gambe

Vediamo ora come si possa modificare l’impressione che diamo quando, nello stare seduti, posizioniamo in un dato modo gambe e braccia.

Anche qui, con diverse combinazioni, osserviamo due principali modalità contrapposte: le braccia e

le gambe possono essere tenute aperte o chiuse. Possiamo tenere le gambe aperte e le braccia nel mezzo o ancora, se siamo seduti su un divano, possiamo allargare le braccia sullo schienale e incrociare le gambe o i piedi.

Braccia aperte e gambe larghe sono una posizione assunta tipicamente dai leader: infatti allargare le gambe e le braccia porta a esporre due regioni estremamente vulnerabili: i genitali e le ascelle. Da queste ultime, infatti, può essere facilmente trafitto il cuore.

Cosa più importante, tenere gambe e braccia aperte ci fa occupare uno spazio maggiore di quanto non avvenga quando le estremità sono vicine al corpo. Di conseguenza, a chi assume questa posa viene più facilmente attribuita un'ampia dimensione psicologica; l'inconscio, infatti, valuta la dimensione di una persona come la quantità di spazio occupato. Avere il controllo del proprio corpo e della sua estensione nello spazio è di enorme importanza in circostanze particolari di disagio e di imbarazzo. Osserviamo alcuni atteggiamenti ricorrenti del corpo in contesti quali un colloquio di lavoro o una riunione decisiva.



Allargare braccia e gambe, da seduti, significa assumere una posizione da leader

Chiudere o stringere braccia o gambe diminuisce la propria dimensione psicologica; la tendenza a mantenersi raccolti fa trapelare il desiderio di non essere notati o di non essere presi in considerazione.

Una posizione particolarmente raccolta può essere dovuta a timore, alla sensazione o alla constatazione di sentirsi colpiti (a parole); è indice di una sorta di chiusura a riccio con la funzione di difesa.

Abbiamo detto che le combinazioni tra la posizione delle braccia e quella delle gambe sono diverse: chi vuole mostrarsi dominante, mentre il suo è solo un bluff, allargherà le braccia tenendo le gambe allungate e incrociando le caviglie oppure accavallando le gambe; o, ancora, potrà aprire le gambe, ma tenere le mani in grembo. Spesso questi segnali contraddittori identificano un “impostore”. In alcuni casi, però, l’individuo che assume posizioni simili ha effettivamente una dimensione psicologica ampia e dominante, ma l’ambiente o le persone presenti lo imbarazzano o lo mettono a disagio. Così, egli prova contemporaneamente due impulsi opposti: esibire il suo ruolo dominante e proteggersi perché si sente vulnerabile. C’è da rilevare, inoltre, che in genere assumiamo posture abituali che, non appena viene meno l’autocontrollo, vengono riprese automaticamente.



Braccia larghe e piedi incrociati: chi sta in questa posizione spesso non si sente sicuro come vuol far apparire

I movimenti nello spazio

Un altro modo per amplificare o ridurre la propria dimensione psicologica è muoversi, soprattutto se l’ambiente in cui ci troviamo è limitato, come per esempio una stanza.

È questo il motivo per cui i politici, a un ricevimento, passano incessantemente da una persona all’altra ed è la stessa ragione per cui i conferenzieri di successo non si mettono dietro una scrivania, ma parlando si muovono fra il pubblico. In un certo senso, così facendo, costoro vengono percepiti come capaci di occupare spazi molto ampi.

Per un motivo analogo i presentatori, i conferenzieri, gli attori fanno gesti più ampi e più numerosi delle altre persone. Essi devono spiccare nettamente su uno sfondo ampio come un palcoscenico o una sala conferenze; più muovono il loro corpo e più stimolazioni forniscono, venendo percepiti, di conseguenza, in maniera più distinta e intensa.

Il territorio

Molti animali “possiedono” un territorio. Lo sappiamo dai documentari sul mondo animale ma anche osservando ogni giorno i nostri animali domestici, cani e gatti.

Anche gli uomini hanno un proprio territorio, lo circoscrivono, lo difendono e, come vedremo, lo

“conquistano” in ogni ambiente o situazione in cui si trovano. Certo, noi abbiamo modi più sottili e civilizzati di delimitare il nostro spazio territoriale, ma alle volte il nostro comportamento non differisce molto da quello delle altre specie animali.

Perché abbiamo necessità di un territorio?

Per l'uomo il territorio è qualcosa che dà forza, sicurezza, intimità e stabilità. È risaputo che una squadra di calcio è più temibile se gioca “in casa”; il fatto di trovarsi sul proprio terreno la rende più tenace, intimidisce l'avversario.

Qualcuno che per affari si reca spesso in altre città, può avere il pied-à-terre, un appartamento o semplicemente un monolocale. Non si tratta solo di una comodità o di un lusso, ma dell'esigenza di “sentirsi a casa propria”, di rigenerarsi, di trovarsi in un ambiente sicuro e protetto.

È comprensibile a questo punto il senso di disagio e di precarietà dei senzatetto o dei terremotati o alluvionati. Se ci facciamo caso, anche i barboni si mettono sempre sulla stessa panchina o collocano i loro scatoloni sempre nello stesso angolo di strada: anche loro sentono la necessità di un territorio.

La “marcatura” dello spazio

Su pali, cortecce di alberi, tavoli dei bar, porte delle toilette degli autogrill ecc., qualcuno di noi lascia spesso il segno del suo passaggio tracciando graffiti o incidendo il nome e la data... Si tratta di un bisogno ancestrale; nonostante la buona educazione o il rispetto ci dissuadano dal farlo, a volte non resistiamo all'impulso di affermare: “Questo è mio!”

Naturalmente abbiamo anche modi più “civili” e socialmente accettabili di definire il perimetro del nostro territorio: erigiamo muretti, recingiamo un terreno con fili e paletti, piantiamo siepi o semplicemente mettiamo il nostro nome sul campanello o una targhetta fuori dall'ufficio o sulla scrivania.

Che il senso del possesso del territorio sia ancora forte dentro di noi, lo possiamo capire dalla sensazione di fastidio o di irritazione che proviamo quando qualcuno manovra con la macchina o parcheggia nel nostro vialetto oppure si mette a giocherellare con penne, tagliacarte o fogli che teniamo sulla nostra scrivania.

All'interno della nostra abitazione, abbiamo territori più o meno personali. In genere va tutto bene se un amico o un conoscente entra in salotto o in cucina, ma guai se si azzarda a entrare nella nostra stanza da letto; alle volte, quella stanza è interdetta ai nostri stessi familiari.

Gli adolescenti, per marcare la loro stanza, appendono poster ai muri, incollano adesivi sui mobili, fissano striscioni sulle porte; addirittura, il fatto di lasciare biancheria, maglie e pantaloni disseminati per la stanza può avere questa funzione.

Infine, “sentiamo” la camera da letto come la parte di territorio più nostra perché è il luogo in cui mediamente passiamo più tempo, impregnandolo del nostro odore più di altri ambienti (Morris, 1977).

La difesa

Alle volte anche all'interno di un ambiente poniamo delle barriere – rappresentate dall'arredamento – che definiscono i limiti del nostro territorio: scrivanie, cattedre, banconi ecc.

Un insegnante che rimanga arroccato dietro la cattedra o si muova tra gli studenti comunica rispettivamente una minore o una maggiore apertura e disponibilità.

Se ci troviamo dietro una scrivania, appoggiandoci allo schienale aumentiamo il senso di distacco rispetto alla persona che ci sta di fronte



Avvicinare il busto al bordo della scrivania è un modo per mitigare il distacco determinato da questa “barriera”

Portare il busto oltre il margine della scrivania e gesticolarvi sopra serve a farci sentire più “vicini”



Un professionista o un impiegato dietro una scrivania può, attraverso i movimenti del busto e le gesticolazioni, mitigare o ampliare il senso di distanza trasmesso dal tavolo; se si appoggia allo schienale, si allontana ancora di più.

Avvicinando invece il busto al bordo della scrivania, diminuisce l'impressione del distacco e mostra maggiore partecipazione. Per esempio, alcuni psicologi, per risolvere il problema della distanza posta dalla scrivania, scelgono di condurre la seduta su due poltrone una di fronte all'altra. Ma, come si è accennato e come si vedrà meglio in seguito, rimuovere fisicamente una barriera non significa essere totalmente disponibili e aperti all'altro, perché anche il nostro corpo può costituire un ostacolo.

Inoltre, possiamo attestare un possesso territoriale appoggiandoci, e quindi toccando, oggetti o arredi di nostra proprietà; spesso ci comportiamo in questo modo quando c'è la minaccia di una "invasione". Per esempio, quando viene un venditore a bussare alla nostra porta, possiamo sbarrargli il passo, sollevando il braccio e appoggiandolo sullo stipite della porta d'ingresso; oppure un negoziante che abbia a che fare con un rappresentante un po' troppo intraprendente e invadente, può parlargli tenendo le braccia sul bancone e sporgendo il busto in avanti, come a sfidarlo. Come dicevamo, toccare significa "possedere"; per questo motivo, quando compriamo la macchina nuova e vogliamo immortalare l'avvenimento, spesso ci facciamo fotografare con la mano appoggiata sulla carrozzeria.

La conquista

Il bisogno di possedere un territorio ci caratterizza in qualunque ambiente ci troviamo: per esempio, se saliamo su un treno, in genere non entriamo nel primo scompartimento che capita, ma proseguiamo finché non ne troviamo uno libero.

Un modo comune per delimitare il territorio in una sala d'attesa, su un autobus ecc. è mettere tra sé e l'altro o sul posto a fianco al nostro un libro, la borsetta ecc.

Se invece siamo seduti su un divano, come può capitare durante una festa, possiamo scostare le braccia dal corpo, appoggiandole qualche decina di centimetri più in là: la zona circoscritta dalla

posizione delle nostre mani segnala il nostro territorio.

LA DISTRIBUZIONE DELLE PERSONE IN UN AMBIENTE

La sala d'attesa. Desmond Morris afferma che se un individuo entra in una sala d'attesa vuota e si siede a un'estremità di una fila di sedie, è possibile prevedere dove andrà a sedersi la persona che entra per seconda: non accanto alla prima né all'altra estremità, ma in un punto intermedio. La terza tenderà a sedersi a metà del tratto più lungo di sedie non occupate e così via.

Naturalmente, quanto appena detto vale se l'area a disposizione non è sovraffollata o se gli spazi non sono predeterminati da altri. La biblioteca è un altro di quei luoghi pubblici in cui fissiamo i limiti del nostro territorio; per esempio spesso lasciamo sulla sedia giacche e cappotti anche quando avremmo l'opportunità di appenderli agli appositi appendiabiti. Anche il tavolino del bar può diventare un terreno di contesa territoriale. In genere due persone dividono il tavolo in due settori e pongono bicchieri, tazze, accendini, pacchetti di sigarette o portachiavi in modo tale da formare una sorta di perimetro che delimita i confini del territorio. Se una persona mette per esempio il suo bicchiere o la sua tazza sull'angolo del tavolino, significa che ha limitate "pretese" territoriali, il che va interpretato come indice di una personalità timida, schiva e, in un certo senso, rinunziataria. La scelta dei posti a sedere è condizionata anche da un altro fattore: il calore residuo che la persona lascia sulla sedia che ha occupato. La maggior parte delle persone prova forte avversione e disgusto nei confronti di una temperatura non familiare; per contro, è esperienza gradevole e comune trovare il letto caldo perché ci si è adagiato il nostro partner (Hall, 1968). Al contrario, qualcuno può disporre i propri oggetti e il proprio bicchiere disseminandoli sul tavolo come se lo spazio fosse tutto a sua disposizione: si tratta di individui invadenti e soffocanti, che tendono a prevaricare sull'altro e a non lasciargli letteralmente "spazio".

Le distanze

Quando ci troviamo con altre persone non stiamo né appiccicati né troppo distanti; cerchiamo di mantenere una distanza che rappresenti il punto di equilibrio tra il desiderio di mantenere la vicinanza e quello di evitare il contatto (Argyle e Dean, 1965; Argyle e Cook, 1976). Senza rendercene conto, acquisiamo sin da piccoli un codice che regola la distanza interpersonale: impariamo a non stare troppo vicino agli altri e apprendiamo come modificare altri parametri non verbali, quando la distanza tra noi e il nostro interlocutore subisce variazioni. Sembra quasi una danza: uno si avvicina e l'altro arretra di un passo; uno si allontana e l'altro fa un passo in avanti e così via. Possiamo raffigurarci noi stessi come se fossimo circondati da una bolla di sapone; nel momento in cui l'altro si avvicina, com-prime la bolla e noi avvertiamo un senso di pressione, che ci spinge un po' più lontano. Quindi, come già detto a proposito degli abiti o degli oggetti che manipoliamo, anche in questo caso estendiamo la nostra sensibilità a un perimetro invisibile che ci circonda. Questo perimetro è definito "spazio prossemico" e ha contemporaneamente due radici: una innata, che trae origine dalla nostra appartenenza al regno animale; l'altra culturale, che dipende cioè dall'ambiente in cui viviamo (Hall, 1963 e 1968).

Gli animali

Gli animali dispongono di quattro tipi di distanza che regolano i rapporti fra individui della stessa

specie o di specie diverse. Secondo Hall, tali distanze sono:

- la distanza di fuga;
- la distanza di attacco;
- la distanza personale;
- la distanza sociale.

Le prime due sono attive tra specie diverse; le restanti hanno significato all'interno della stessa specie e dello stesso "branco".

L'uomo

Per la specie umana alcune distanze si sono pressoché "atrofizzate" o solitamente non hanno modo di essere sperimentate. Per noi esistono quattro distanze (o zone) interpersonali:

- la distanza intima;
- la distanza personale;
- la distanza sociale;
- la distanza pubblica.

Il fatto di vivere in società e di differenziare ruoli diversi all'interno di questa ha portato però l'uomo a diversificare e ampliare la dimensione e i comportamenti della sfera personale. Ogni distanza, a propria volta, ha una fase di vicinanza e una fase di lontananza.

La zona intima

La zona intima va da zero centimetri, cioè dal contatto fisico, a quaranta. È lo spazio che contrassegna i rapporti intimi; a questa distanza possiamo percepire distintamente il calore dell'altro, il suo odore, le variazioni emotive più sottili.

Entro questo spazio, un po' per contrassegnare l'intimità della situazione, un po' per ridurre la tensione indotta dalla distanza ravvicinata, il comportamento è fortemente caratterizzato. In particolare, solitamente la voce è più bassa sia quanto a tono sia quanto a volume, le gesticolazioni sono pressoché assenti, gli sguardi sono fortemente ridotti, gli argomenti di conversazione sono più personali e delicati (Argyle e Dean, 1965; Cappella, 1981).

La zona personale

Abbiamo poi la "bolla personale": si situa tra i quaranta e i centoventi centimetri. È una distanza che ha un estremo ai confini con la zona intima e l'altro ai margini della zona sociale. Quanto più ci si approssima alla zona intima, tanto maggiore è la confidenza tra chi interagisce; la distanza personale è infatti quella che mantengono gli amici.

Di norma, almeno nella nostra cultura, le interazioni con amici e conoscenti avvengono attorno ai settanta centimetri: uno spazio che consente di ritirarsi se le proposte o l'invadenza dell'altro si fanno troppo spinte o insistenti. Al tempo stesso, mantenendo questa distanza, si fa capire implicitamente l'informalità e la gradevolezza della relazione.

In questa zona aumentano gli sguardi reciproci; i gesti fanno la loro comparsa pur essendo, in genere, contenuti; la voce ha un tono più alto e un volume medio. L'odore e il calore dell'altro si fanno più rarefatti e, al limite esterno di questo spazio, di solito non riescono più a essere percepiti.

Talvolta la riduzione di questa distanza può diventare un segnale di minaccia, soprattutto se accompagnata da un volume di voce più forte e da un tono più duro, che segnala l'impulso ad

aggredire l'altro.

Il passaggio dalla distanza personale a quella intima è, generalmente, indice di un rapporto stretto tra le due persone; ma quando queste ultime camminano fianco a fianco, distanti poco più di mezzo metro, questo non va necessariamente inteso come un segnale di rapporto. Infatti la posizione fianco a fianco è vissuta come la meno minacciosa e, quindi, è quella a cui si consente all'altro di avvicinarsi di più.

La distanza sociale

La distanza diventa sociale quando si pone tra il metro e venti e i due metri. Si tratta di uno spazio che viene mantenuto con persone sconosciute, con chi intende mantenere la distanza e nelle relazioni molto formali, come può accadere, per esempio, in un ufficio aperto al pubblico.

La distanza pubblica

È lo spazio che si colloca oltre i due metri. Le persone che si trovano in questa zona non sono in genere vissute come entità. È appunto la distanza a contrassegnare l'assenza di relazioni.

La temperatura è uno dei fattori che maggiormente influenzano la percezione della distanza pubblica, in particolare nei casi di affollamento. La sensazione di trovarsi in un ambiente affollato è direttamente proporzionale all'aumento di calore; in parole povere, quanto più fa caldo, tanto meno sopportiamo la vicinanza di altre persone.

Purtroppo l'affollamento in locali, mezzi pubblici ecc. è una realtà con cui siamo costretti a convivere quotidianamente. Come reagiamo quando saliamo su un autobus assiepato o stiamo in un locale pubblico affollato? In primo luogo, eseguiamo mille contorsioni per evitare di toccare o essere toccati dalle altre persone; se l'ambiente è così affollato da rendere inevitabili questi contatti, adottiamo un altro stratagemma: irrigidiamo il nostro corpo in modo da limitare al minimo possibile la superficie di contatto. Se, ancora, tutto ciò non è sufficiente, ci proteggiamo con uno schermo psicologico che ci porta a considerare l'altro come un oggetto inanimato o parte dell'arredamento, né più né meno di un sedile o un passamano (Morris, 1977).

L'influenza dell'ambiente culturale

In precedenza abbiamo fatto una distinzione a proposito dei fattori che sono all'origine dello spazio interpersonale: la nostra appartenenza al mondo animale e l'ambiente culturale.

Nella nostra civiltà valgono le distanze di cui abbiamo appena detto. Tuttavia, secondo Hall (1968), possiamo distinguere culture “del contatto” e culture “del non contatto”; a seconda che si viva in uno di questi due ambiti, prevarrà una tendenza alla vicinanza o un'inclinazione alla lontananza. La nostra è, come quella americana o tedesca, per esempio, una cultura “del non contatto”. All'interno del mondo occidentale, la cultura che esprime in maniera più marcata il valore del non contatto è quella anglosassone: per gli inglesi la distanza personale è di due metri! All'estremo opposto troviamo la cultura araba, in cui lo spazio personale praticamente non esiste, sconfinando nel contatto con l'altro.

Le differenze tra uomini e donne

La “bolla” che rappresenta il confine invisibile tra una persona e l'altra è sferica per le donne, mentre per gli uomini assomiglia più a un uovo. Gli uomini, inoltre, tendono ad avere una “bolla”

interpersonale più grande e a mantenere la stessa distanza sia con individui dello stesso sesso sia con le donne. Queste ultime, infatti, generalmente tendono a stare più vicine alle altre persone e la distanza sarà ancora minore se l'interazione avviene con un'altra donna (Leibman, 1970). Un'altra differenza tra donne e uomini sta nella diversa direzione con cui ci si avvicina a qualcuno: le donne preferiscono avvicinare gli altri di fronte; i maschi, invece, nell'accostarsi a qualcuno, tendono a porsi di lato. Per contro, una donna mostra maggiore fastidio e insofferenza se, per esempio in una biblioteca, qualcuno si siede al suo fianco e meno se si accomoda davanti; per l'uomo è l'opposto: se uno gli si siede di lato, quasi non lo nota, ma se gli si pone davanti o alle spalle mostra spesso un moto di irritazione (Fisher e Byrne, 1975).

Il carattere, la posizione sociale e lo stato d'animo

La distanza a cui avviciniamo gli altri e a cui ci lasciamo avvicinare, infine, è legata anche al nostro umore, alla nostra personalità e alla nostra posizione nella scala sociale.

Se ci è appena capitato qualcosa che ci ha reso felici e allegri, lasciamo che gli altri ci avvicinino più di quanto tollereremmo di solito; ma se qualcosa ci è andato storto e siamo di "umore nero", o siamo nervosi e irascibili, ci irrita qualsiasi avvicinamento, anche se a una distanza ben superiore al limite esterno dello spazio personale.

Se qualcuno ci fa arrabbiare, facilmente invaderemo il suo spazio personale; se, però, la nostra aggressività è inibita o non possiamo manifestarla apertamente, tendiamo invece a "prendere le distanze"; quest'ultimo comportamento ha la funzione di tenere sotto controllo il nostro rancore oppure intende comunicare all'altro che vogliamo evitarlo (Meisels e Carter, 1970). Chi è ansioso o ha un esasperato bisogno di sentirsi accettato, tende a tenersi esageratamente vicino ai propri interlocutori. In questi casi, chi subisce la violazione del proprio spazio privato cerca di ripristinare la distanza ottimale, facendo per esempio un passo indietro; al che, l'ansioso, sentendosi rifiutato, si riavvicina, inducendo l'interlocutore a ritirarsi ancora. Questa "danza" prosegue fino a che l'altro non viene "schiacciato" contro una parete o non mostra chiari segni di stizza o di insofferenza confermando peraltro all'ansioso, in questo modo, la sensazione di essere rifiutato.

Anche l'introversione e l'estroversione influenzano sia la distanza alla quale si accetta l'avvicinamento sia la tendenza ad avvicinarsi all'altro. Gli estroversi violano e lasciano violare le distanze interpersonali con più disinvoltura e naturalezza delle persone comuni. Per gli introversi vale invece il contrario.

Lo status, cioè la posizione sociale o gerarchica, incide a sua volta nel determinare i confini dello spazio interpersonale e la frequenza e la "profondità" delle violazioni. Il direttore lascia avvicinare i subalterni a una distanza superiore alla norma; dal canto suo, viola più frequentemente lo spazio dei collaboratori e la distanza a cui si avvicina è inferiore alla media; questo modo di regolare la distanza prossemica non solo è caratteristica dei rapporti in cui c'è una differenza di status, ma serve al capo per attestare e riaffermare questa posizione di superiorità.

I gesti che accompagnano il discorso

I gesti e i singoli comportamenti prodotti dalle diverse parti del corpo – mani, braccia, gambe, bacino, palpebre ecc. – sono studiati da una disciplina particolare, la cinesica. Quelli cui ora facciamo riferimento sono acquisiti in una data cultura, sono spesso traducibili in parole e

accompagnano il discorso (Ekman e Friesen, 1969; Schefflen, 1977). Qui, in particolare, tratteremo solo un aspetto degli atti cinesici: la relazione tra le parole e i gesti che le accompagnano.

I gesti anticipano sempre ciò che si vuole dire; in altre parole, nell'usare i cosiddetti gesti illustratori, vale a dire quelli che spiegano quello che diciamo, eseguiamo prima il movimento e poi diciamo la frase o la parola (Ekman, 1989; Rimè, 1988).

In che modo questa constatazione può aiutarci a capire qualcosa dell'altro? Innanzitutto, osservando le gesticolazioni dell'altro, possiamo non lasciarci sorprendere da quello che sta per dirci. Inoltre, se il nostro interlocutore intende raccontarci qualcosa, ma poi si blocca perché teme di esporsi o di rivelare qualcosa di compromettente, il suo gesto che, come si è visto, anticipa quanto sta per dire, ci potrà essere utile per i seguenti motivi:

- può indicarci che ci viene nascosto qualcosa;
- in base alla minore o maggiore articolazione del gesto e combinandolo con le premesse, cioè con quanto già detto, possiamo farci un'idea di ciò che nasconde.

I gesti che indicano qualcosa

I movimenti deittici, cioè gli atti che servono a indicare un qualcosa e corrispondono alle parole “qui”, “là” ecc. sono prodotti in genere in modo consapevole e voluto, ma a volte sono eseguiti in modo inconscio e senza l'intenzione di far conoscere il proprio pensiero. Accade per esempio che qualcuno faccia discorsi generici, in cui attribuisca sensazioni, sentimenti e pensieri a individui non specificati (usando termini come “uno”, “qualcuno”, “certi” ecc.) o li generalizzi, sostenendo che si tratti di stati d'animo o considerazioni comuni (usando parole come “la gente”, “chiunque”, “ognuno” ecc.). Nel momento stesso in cui usa queste espressioni, può fare gesti deittici che, seppure leggermente deviati, sono chiaramente indirizzati verso chi si trova di fronte. In altri termini, se un tale non vuole rivelare il proprio pensiero, parlerà in modo generico, orientando però la mano verso il proprio corpo; in quel caso, è come se dica “io provo”, “penso che”. Oppure un suo gesto può essere rivolto approssimativamente verso qualcuno, indicando così che l'affermazione o la critica, tutt'altro che generica, è in realtà riferita a una specifica persona.

I gesti rivelatori

L'altra classe di gesti è costituita dai gesti rivelatori e dai cosiddetti “lapsus gestuali”. Si tratta di emblemi, cioè di gesti convenzionali, validi solo nella cultura di provenienza e, nel caso dei lapsus gestuali, prodotti inconsapevolmente quando l'individuo prova l'impulso a comunicare qualcosa e nello stesso tempo ha motivo di non farlo. Inoltre, vengono eseguiti in genere in modo incompleto e in una posizione non visibile dal destinatario del messaggio (Ekman, 1989).

Il contatto fisico

I segnali della pelle

Toccare, toccarsi, essere toccati è il modo più intimo e diretto di comunicare. Infatti parole, gesti,

sguardi e altre forme di comunicazione visiva o acustica sono stimolazioni che coinvolgono i cosiddetti sensi indiretti: vista e udito. Il contatto fisico e gli odori, invece, rendono estremamente forti e penetranti i messaggi trasmessi con queste vie. In particolare, il tatto è il senso che in assoluto fornisce le stimolazioni più forti e questo per tre ordini di motivi:

- è il primo sistema sensoriale che si sviluppa nel feto: compare infatti già tra la sesta e l'ottava settimana di vita. Il contatto diviene così il primo modo attraverso cui il nuovo organismo interagisce con l'ambiente e primariamente con la madre;
- la pelle è in realtà un organo sensoriale di vastissime dimensioni, in cui sono disseminati una quantità innumerevole di recettori: della pressione, del dolore, del caldo, del freddo e della stimolazione elettrica (Henley, 1977);
- si sviluppa dallo stesso tessuto embrionale da cui nasce il sistema nervoso. Di conseguenza, si può facilmente comprendere come l'interazione tra il sistema nervoso e la pelle sia molto più immediata e diretta di quella che esiste tra il cervello e gli altri organi del corpo, in cui il rapporto è mediato dal rilascio di ormoni.

Anche l'odore, il sapore, la temperatura della pelle rivestono una notevole importanza nella percezione della gradevolezza o della sgradevolezza del contatto.

L'odore

L'odore della pelle, per quanto l'essere umano possieda una sensibilità olfattiva piuttosto atrofizzata, è un fattore fondamentale nell'attrazione interpersonale.

La fragranza della pelle è una delle caratteristiche più personali di un individuo, tanto che è stato provato come una persona sia in grado di riconoscere il proprio partner anche solo dall'odore dei suoi indumenti. Si è appurato inoltre che i bambini, in situazioni sperimentali, sono capaci di distinguere la propria madre in base al suo odore.

Per quanto riguarda l'odore della propria pelle, da alcune ricerche è emerso che le donne mostrano di valutarlo più gradevole rispetto agli uomini, che al contrario oscillano tra l'indifferenza e il disgusto. In generale, comunque, l'odore femminile è percepito come più gradevole sia dagli uomini sia dalle donne.

Il colorito

Nella società attuale è preferita una pelle abbronzata rispetto a una pelle chiara. Fino agli inizi di questo secolo, però, era vero il contrario: il colore brunito della pelle stava a significare l'appartenenza a un ceto culturale basso, quello di una persona che per vivere doveva lavorare all'aperto (solitamente nei campi) e aveva quindi modo di abbronzarsi.

Proprio per evitare il colorirsi della pelle, oggi tanto desiderato da indurci a ricorrere a lampade e lettini abbronzanti, le donne passeggiavano con l'ombrellino nelle giornate di sole, anche d'inverno. Il pallore veniva associato all'aristocrazia, alla ricchezza e alla cultura.

Il colore della pelle, come ben si sa, può produrre pregiudizi di tipo razziale. Inoltre, un incarnato diafano o quello olivastro possono indurre spesso in errore nelle attribuzioni di personalità.

Una donna con la pelle chiara dà l'idea di essere candida, pulita, una donna "acqua e sapone"; una che invece abbia la pelle più scura è considerata più sensuale, dal carattere più focoso e sessualmente più disponibile.

Ma, come detto, anche se queste valutazioni non hanno nessuna fondatezza scientifica, non possono essere bollate semplicemente come stereotipi o storpiature del giudizio; pur non esistendo alcuna reale correlazione tra tipo di personalità e colorito della pelle, queste valutazioni sono paragonabili a una specie di “illusioni percettive” e trovano le proprie radici nei nostri ricordi ancestrali formatisi quando, in tempi lontanissimi, la variazione di colore della pelle segnalava il periodo della riproduzione.

Infatti nell’uomo le zone erogene, così dette per la loro spiccata sensibilità alla stimolazione erotica, sono ricche di ghiandole sebacee nonché di melanociti, le cellule che producono la melanina, cioè il pigmento responsabile dell’abbronzatura. I melanociti, inoltre, corrispondono alle cellule che negli animali secernono l’ormone melanoforo, che stimola il cambiamento di colore del pelo nel periodo della riproduzione.

La temperatura

Parlando della distanza pubblica, abbiamo già messo in evidenza l’effetto della temperatura nella scelta dei posti a sedere. Ovviamente è tanto più significativa la sua influenza nel contatto fisico. Una mano troppo calda o troppo fredda induce una sensazione di sgradevolezza, specie nel secondo caso; d’altra parte, per definire come piacevole una stretta di mano, si parla di una stretta forte e “calorosa”.

LE RISPOSTE AUTOMATICHE DELLA PELLE

L’orripilazione, cioè la capacità di rizzare i peli, è un’eredità della nostra condizione di mammiferi; nell’uomo tuttavia non ha lo stesso valore e non provoca il medesimo effetto che ha per gli animali. Se osserviamo un gatto che è furioso e spaventato, possiamo notare che rizza i peli; questo comportamento ha la funzione di aumentare la dimensione del corpo e intimorire così l’avversario. Nell’uomo, nonostante la sensazione provata, i capelli sono in genere troppo lunghi e pesanti per sollevarsi; possono rizzarsi parzialmente solo i peli degli avambracci, ma la risposta più frequente è semplicemente la pelle d’oca, che si verifica quando si prova un senso di paura. L’arrossimento si presenta in corrispondenza di emozioni come la vergogna, l’imbarazzo, la collera o nel corso dell’eccitazione sessuale. Al contrario, il pallore è osservabile nella paura oppure nella rabbia trattenuta. Per quanto riguarda la comparsa di macchie, queste stanno a segnalare un’emozione che sta per comparire, ma che non viene accettata; per cui invece di diffondersi al volto, compare come una sorta di mantello maculato che appare nella zona superiore del torso e sul collo.

Toccare e toccarsi

Abbiamo già spiegato i motivi che rendono il contatto interpersonale un’esperienza così importante. Forse qui val la pena ricordare, per sottolinearne l’importanza, che se non si hanno contatti fisici entro i due anni d’età si perde per sempre la capacità di stabilire relazioni stabili e durature e inoltre si è più predisposti alle tossicomanie, alle nevrosi e alle malattie mentali.

Nello studiare questa forma di comunicazione, distinguiamo gli autocontatti dagli eterocontatti. I primi sono i tocamenti che facciamo sul nostro corpo; i secondi, le manipolazioni e le altre forme di contatto che operiamo sugli altri.

Le funzioni e le motivazioni che ci spingono a toccare gli altri sono facilmente intuibili e comunque ne parleremo ampiamente nelle prossime pagine; ma perché sentiamo l’esigenza di toccare noi stessi?

Toccarsi è spesso un modo per rivivere il senso di sicurezza e conforto dato dal contatto fisico con i genitori



Gli autocontatti

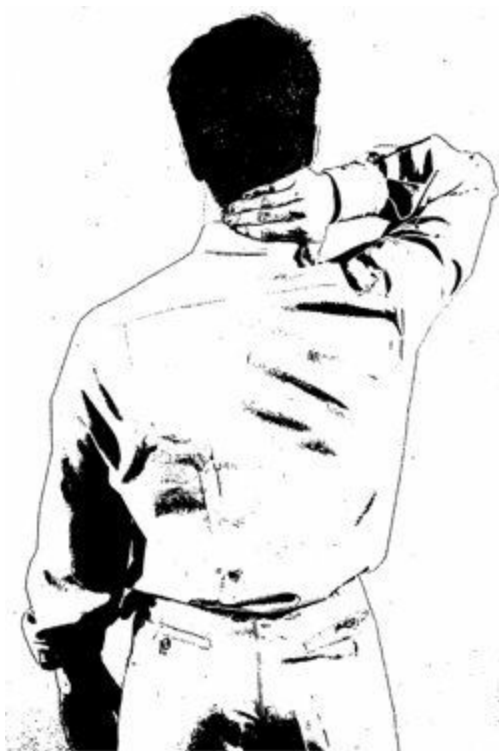
Spesso il contatto con il nostro corpo è un modo per rendere attuali, presenti, le sensazioni che il contatto di altri, specialmente i genitori, hanno prodotto su di noi (Morris, 1977).

Le forme e la frequenza che caratterizzano il toccare se stessi sono diverse nell'uomo e nella donna. Questo è dovuto principalmente al modo in cui veniamo educati. Maschietti e femminucce sono toccati allo stesso modo da madre e padre fino ai sei mesi; dopodiché, i genitori continuano ad accarezzare, prendere in braccio, baciare in modo inalterato le bambine; i maschi invece da quel momento ricevono meno attenzioni (Henley, 1977).

Anche il modo di toccare paterno e materno prende una piega diversa: per il padre è il gioco il pretesto per il contatto con i figli e soprattutto con i maschi; la madre invece tocca la prole soprattutto con funzioni consolatorie e di accudimento.



Massaggiarsi il torace, da parte di un uomo, è un segnale di dominanza



Toccarsi il retro del collo è un autocontatto tipicamente maschile

Queste esperienze dell'infanzia influenzeranno sia gli autocontatti che gli eterocontatti da adulti. La donna, proprio perché più vezzeggiata e coccolata, ha una maggiore confidenza con il proprio corpo e indugia a lisciare e accarezzare pressoché tutto il corpo. L'uomo, al contrario, impara a toccarsi innanzitutto molto meno e a confinare i contatti soprattutto al volto. Inoltre il suo modo di toccare se stesso è più vigoroso. Ci sono, poi, gli autocontatti tipici dell'uomo e altri caratteristici della donna. Nei maschi vengono predilette le parti legate a funzioni intellettuali come la fronte, le tempie, il mento. Abituati per l'uomo sono il massaggio del torace e della regione posteriore del collo: spesso possiamo notare

queste due forme di tocco quando un uomo vuole esibire un segnale di dominanza. Questo vale in particolare per l'atto di passarsi la mano sul torace. Ciò facendo, l'uomo esibisce una parte del corpo notevolmente più sviluppata rispetto all'altro sesso e che per questo motivo diventa una sorta di contrassegno virile. Un autocontatto che possiamo osservare quasi esclusivamente nelle donne è l'accarezzamento del collo del piede; vedremo più avanti che questa forma di massaggio può rivestire un ruolo seduttivo in occasione di interazioni con l'altro sesso.

Le zone del volto toccate più di frequente dalle donne sono connesse a funzioni estetiche: vengono infatti toccati i capelli, la bocca, gli occhi.

Gli eterocontatti

Anche nel modo di toccare gli altri possiamo rilevare alcune differenze tra i due sessi. Le donne toccano le persone, maschi e femmine, con maggiore naturalezza e spontaneità. Tra persone dello stesso sesso, gli interscambi tattili, inoltre, sono più frequenti tra le donne che tra gli uomini. L'uomo ha peraltro un modo più formale nel toccare e reagisce più negativamente se toccato da un altro uomo.

Per quanto riguarda l'iniziativa nel toccare, essa è maggiore nell'uomo nei confronti delle donne, mentre tra individui dello stesso sesso sono le donne ad avere il primato al riguardo.



Una donna tocca sul braccio un uomo: in generale, le donne toccano più degli uomini, ma l'iniziativa spetta a questi ultimi

Passando a considerare le parti toccate, constatiamo che le persone dello stesso sesso si toccano in zone neutre, come le mani o le braccia. Con individui di sesso diverso, permane comunque il primato della mano, ma è possibile anche il contatto con zone più intime, come capelli, guance e vita (Dogana, 1993).

Le funzioni del contatto

Il contatto con gli altri e l'autocontatto sono essenziali nell'età dello sviluppo per prendere consapevolezza del proprio corpo e della propria identità fisica e sessuale. Toccarsi, manipolare parti del proprio corpo, essere presi in braccio, fare la lotta, essere accarezzati e altre forme di contatto fanno capire al bambino chi è, come è fatto e come vivere il proprio corpo come entità separata dalla madre e dal resto del mondo: compito tutt'altro che semplice (Thayer, 1986)! Il contatto fisico, anche breve, può instaurare un rapporto temporaneo che di solito genera una disposizione favorevole verso chi tocca.



Un uomo prende la mano di una donna: toccare ci può rendere più persuasivi, ma molto dipende dalla nostra attrattività

Questo “potere” del contatto è ben conosciuto da quei personaggi politici o dello spettacolo che stringono le mani della gente e baciano i bambini che madri emozionate tengono in braccio al loro passaggio. Anche le rockstar prendono atto di questo significato, quando si vedono strappare i vestiti dai fan che vogliono avere un lembo di stoffa che sia stato a contatto con la loro pelle.

Che il contatto fisico possa diventare un fattore di persuasione non è tuttavia una novità; noi tutti, con l’esperienza e l’osservazione, giungiamo intuitivamente a questa conclusione, che viene confermata dalla ricerca. Recentemente, però, si è scoperto che l’effetto del contatto dipende dalla nostra attrattività, dal grado di confidenza con la persona che tocchiamo o che ci tocca, dai sentimenti che prova per noi e dal modo di percepire il contatto in generale.

Se chi tocchiamo è attratto da noi o ci è amico o partner e non ha motivi di avversione nei nostri confronti o verso il contatto in sé, le sensazioni che gli procureremo saranno piacevoli e stimolanti; così, di pari passo all’aumento dell’eccitazione – non necessariamente intesa come sessuale, ma anche come semplice intensità di una sensazione gradevole – accrescerà anche la sua disponibilità nei nostri confronti.

Se, al contrario, questa persona non gradirà il nostro contatto, più insisteremo e maggiore sarà il senso di fastidio e repulsione che gli procureremo; ciò, di conseguenza, lo renderà sempre più ostile alla nostra proposta.

Come fare a capire, allora, quando è il caso di insistere e quando è meglio “tenere le mani a posto”? Bisogna osservare la prima reazione a un nostro contatto, che ovviamente deve essere prodotto su zone neutre: mano, avambraccio, spalla. Se la risposta immediata è di gradimento si può insistere; se la prima reazione invece è negativa, è meglio lasciar perdere e tentare altre vie.

Il contatto può avere una intensa capacità di rassicurare e confortare. Nel consolare una persona,

oltre ad abbracciarla, tendiamo ad accarezzarle i capelli o ad appoggiare la testa contro la sua oppure a tenere la sua sotto la nostra.

Un altro effetto del contatto è infondere un senso di protezione; il più delle volte essa è fittizia, ma non manca però di dare sollievo e sicurezza.

Se proviamo paura, mettere la mano sul corpo dell'altro o appoggiarci a lui ci fa sentire più protetti; l'individuo, in questi casi, tocca l'altro e, con espressione ansiosa o intimorita, può scrutare un eventuale pericolo.

In circostanze come questa, parliamo di "protezione ricercata". L'azione rimanda all'immagine del bambino che, in cerca di rifugio, si butta tra le braccia del padre o si stringe al grembo della madre.

Nell'adulto, in genere, toccare il corpo dell'altro non offre alcuna protezione ma, proprio perché richiama la sensazione e l'esperienza infantile, diviene illusoriamente rassicurante.

D'altro canto, la protezione può essere reale, quando una persona cinge con un braccio l'altra, usando l'arto come una sorta di scudo contro un pericolo esterno.

Alle volte, toccare l'altro quando ci si trova in situazioni pubbliche può servire a fargli sentire che il rapporto è mantenuto nonostante la situazione. Ancora, nello stesso contesto, ha l'effetto di trasmettere un segnale di tipo sociale: l'individuo abbraccia la vita o le spalle del partner, guardandosi attorno; in questo caso il messaggio non è per la compagna o il compagno, ma per gli astanti.

È come se chi lo esegue voglia far capire che tocca ciò che è "suo" (Nierenberg e Calero, 1971).

Un'ultima funzione che può avere il contatto è quella di attirare o imporre l'attenzione: nel primo caso, il contatto è accennato e timido; si limita a uno sfioramento o a un contatto veloce per timore di irritare l'altro. Il secondo caso è quello di chi stringe il polso o, meno frequentemente, il braccio o una parte del corpo dell'altro, di fatto imponendogli di seguire attentamente quanto ha da dirgli.

La personalità e il contatto

È stato provato che esistono due estremi nel contatto: c'è chi tocca sempre e chi non tocca mai; tra questi opposti ovviamente esistono alcune categorie intermedie.

Ci sono persone che non sentono di entrare in comunicazione con l'altro se non lo toccano; si tratta di individui dal carattere estroverso, che danno molta importanza alle proprie sensazioni interne nel valutare opportunità, persone e situazioni.

Chi tocca poco, invece, vive il contatto come una forma di contaminazione oppure ha paura di vedersi respingere o di ricevere occhiate di disapprovazione. Alle volte, chi non tocca a causa del timore di un rifiuto è costantemente alla ricerca dell'approvazione e dell'accettazione altrui; potrebbe essere rassicurato dall'accettazione del contatto da parte dell'altro. Tuttavia, proprio perché sono trattenuti dalla loro preoccupazione, queste persone insicure adottano una modalità di contatto che in genere suscita proprio l'effetto temuto: picchiettano, toccano l'altro – spesso sull'avambraccio o sul braccio – e subito ritirano la mano, prima che l'interlocutore possa reagire negativamente. Ovviamente, così facendo, non ottengono una conferma soddisfacente e quindi avvertono la necessità di toccare nuovamente l'altro. Questa loro condotta, come avrà constatato chiunque abbia avuto a che fare con questi individui, crea solo irritazione e viene vissuta come un insistente pungolio.

Al contrario, chi tocca con naturalezza mantiene innanzitutto il contatto più a lungo e soprattutto tocca con l'intera mano o alle volte con altre parti del corpo.

Anche la posizione sociale influenza modi e frequenza dei contatti.

Chi si trova in posizione di superiorità tocca di più: così gli adulti toccano di più i bambini, che non l'inverso; i capi, i subordinati e così via.

Lo status, cioè il ruolo sociale, non solo consente di toccare di più, ma assegna all'individuo dominante l'iniziativa nel contatto.

Quando però tra chi interagisce non esiste una chiara o stabilita definizione delle rispettive posizioni sociali, chi tocca per primo si sente in posizione di inferiorità: il suo contatto è in genere discreto, impacciato, limitato alle mani (Henley, 1977).

Se colui che tocca per primo mette la mano sulla spalla dell'altro o, da seduto, poggia o preme la mano sulla mano dell'altro o usa forme di contatto tipiche di relazioni più intime, per esempio prende a braccetto, circonda con il braccio le spalle dell'altro ecc., intende, con questi atti, dominare nel rapporto.

Abbiamo già detto che l'uomo reagisce in modo più negativo se toccato, ma chi ha una personalità rigida e autoritaria prova fastidio e rifiuto verso qualunque forma di contatto fisico, indipendentemente dal sesso di chi tocca.

Chi per natura è disponibile al contatto in genere gradisce anche essere toccato; è di indole indipendente, di umore stabile, cordiale, loquace, tendenzialmente dominante, anticonformista e sicuro di sé; inoltre, apprezza il proprio corpo.

Per converso, chi tende a schivare i contatti fisici è in genere apprensivo, inibito nei rapporti sociali, ha poca stima di sé, è soggetto a frequenti e repentini cambiamenti d'umore e spesso convive con intensi sensi di colpa. Infine, non si piace molto (Henley, 1977; Stenbridge, 1971; Walker 1971). Anche gli autocontatti sono legati alle disposizioni stabili di personalità o all'umore del momento.

Quando siamo sconsolati o giù di morale, tendiamo a regredire, cioè a riprendere alcuni modi di fare superati con l'infanzia: infatti, indugiamo a toccarci di più o ad assumere posture raccolte o, in casi estremi, fetali.

Se siamo tesi, imbarazzati o mentiamo, anche qui il nostro autocontatto aumenta, ma le forme con cui si attua sono diverse: ci tiriamo le labbra, ci pizzichiamo il volto, il collo o ci stropicciamo e ci tiriamo nervosamente le dita. La ricerca mostra che quest'ultimo modo di toccare se stessi spesso suscita un'impressione negativa: chi lo fa, viene giudicato imbarazzato, emotivo e inaffidabile.

In contesti formali, come per esempio durante un colloquio di lavoro o un concorso, può pregiudicare seriamente la possibilità di essere assunto o di ricevere una valutazione positiva.

Chi è rilassato e a proprio agio, per contro, si tocca di meno e distribuisce i toccamenti su tutto il corpo (Ekman, 1989; Ekman e Friesen, 1974; Ekman, Friesen e Scherer, 1976; Goldberg e Rosenthal, 1986).

La stretta di mano

Dare la mano è il modo più ritualizzato e formale di toccare l'altro. Si tratta di un comportamento che però, al di là dell'aspetto convenzionale, può far trapelare importanti informazioni sulla personalità degli individui, sui loro sentimenti, sulla posizione che intendono assumere nel rapporto.

La stretta di mano innanzitutto serve a creare un'apertura tra due persone autorizzandone, in un certo senso, l'interazione.

Una delle caratteristiche di questo comportamento formale e che in genere passa inosservata è che si tratta di un contatto caratteristicamente maschile (Henley, 1977).

Nel caso di due donne, la stretta di mano può avvenire al momento della presentazione, ma è difficile

osservarlo in occasione di successivi incontri. Al contrario, un uomo può salutare il suo più caro amico con una stretta di mano ogni volta in cui lo vede.



Chi porge la mano poggiando l'altra sulla spalla dell'interlocutore cerca di imporre una relazione di dominanza



Dare la mano con il palmo verso il basso è un segno di predominio

Anche la stretta di mano tra uomo e donna, dopo la prima conoscenza, è piuttosto infrequente. Un tempo la stretta di mano fra uomo e donna era sostituita dal baciamento: la donna allungava il braccio, tenendo il polso inerte, mentre l'uomo le afferrava delicatamente la mano, baciandola. La prima versione del baciamento fu sostituita nel corso del tempo da forme sempre più stilizzate, in cui la mano veniva appena sfiorata dalle labbra o addirittura in cui si accennava un inchino verso la mano della donna. Questa evoluzione del gesto non ne ha però modificato il senso di rispetto e sottomissione.



Quando si vuole mitigare la formalità del dare la mano, si tocca anche un'altra parte del corpo dell'altro

Vediamo, a questo punto, quali messaggi di natura personale inviano i diversi modi di dare la mano. C'è chi, per esempio, nel dare la mano appoggia la sinistra sulla spalla dell'altro: si tratta di un comportamento posto in atto da chi vuole dominare.

Un altro segnale di dominanza è realizzato dando la mano con il palmo verso il basso o torcendo il polso dell'altro in modo che questi esponga il palmo. Infatti mostrare il palmo è un gesto di implorazione, di supplica, per cui imporre questa posa alla mano dell'altro significa porlo forzatamente in una posizione sottomessa (Morris, 1977).

Di significato affine, ma con connotazioni di sfida, è l'azione di stringere la mano con forza eccessiva: è una sorta di dimostrazione di forza.

Invece una stretta di mano di chi vuole mitigare la formalità dell'atto e far comprendere all'altro che prova nei suoi confronti affetto, ammirazione o riconoscenza è stringere la mano e coprirla con l'altra oppure toccare l'avambraccio o il braccio dell'altro. Questo modo di minimizzare la neutralità dell'atto è ben conosciuto, per cui non sempre è da ritenere sincero.

Chi non gradisce il contatto mostra due stili nel dare la mano:

- porge la mano con il palmo rivolto verso il basso. Inoltre, si lascia stringere solo le estremità delle dita, senza esercitare alcuna pressione con il pollice;

- dà una stretta troppo debole.

Quest'ultimo è un comportamento adottato specialmente da alcuni professionisti, quando un cliente porge loro la mano. Non potendola ignorare, ma volendo comunque mantenere le distanze, si limitano a stringerla mollemente.

Sempre a proposito di questo tipo di stretta, c'è da dire che dare solo le dita da stringere è quasi esclusivamente un comportamento femminile; inoltre esso è accompagnato generalmente da gesti di stizza o di sufficienza, come sollevare il mento, storcere la bocca, arricciare il naso ecc.



Porgere solo le dita nella stretta di mano è una forma stilizzata dell'atto del baciamento

In realtà esso non è altro che una forma mascherata del porgere la mano da baciare. Con questo gesto, quindi, una persona non solo esprime il suo non gradire il contatto ma, mostrando di aspettarsi un atto di deferenza, tratta l'altro in modo altezzoso e sprezzante.

Una stretta che nessuno gradisce è la cosiddetta “buccia di banana”, cioè una mano spesso molle e sudaticcia, stretta blandamente. Così come la sua mano, anche l'individuo che sceglie questo tipo di contatto è sfuggente. Tutto il suo comportamento è orientato alla fuga; spesso le sue parole sono bisbigliate, pronunciate male e frettolosamente, il suo sguardo è evasivo e così via.



Dare la mano molle è indice di una personalità sfuggente ed evasiva



Dare la mano tenendo il braccio rigido è tipico degli individui dominanti e intraprendenti, ma è anche un modo per mantenere le distanze



Piegare la schiena nel dare la mano significa mostrarsi sottomessi



Dare la mano tirando indietro il gomito o tenendo la schiena rigida è un modo per far “chinare” l’altro

Anche la posizione del braccio è importante. Un individuo, nel tendere la mano, può tenerlo teso in una posa “penetrante”: questo modo di stringere la mano è spesso indice di sicurezza e decisione, ma il braccio teso è anche un modo per tenere l’altro a distanza.

Chi vuole farsi sentire vicino all’altro, tende invece a piegare il braccio e a portare il busto verso la persona cui stringe la mano. L’atto, soprattutto se accompagnato dal piegamento del busto, cioè da una forma stilizzata d’inchino, indica ossequiosità e sottomissione.



Dare la mano traendo l’altro verso di sé è un segno di dominanza o di insicurezza

Simile, ma di significato opposto, è un altro comportamento nel dare la mano. Infatti, una persona, invece di piegare il braccio e portarsi verso l’altra, può piegare il gomito, ma tenendo la schiena eretta e il gomito vicino al fianco. In effetti, poiché vuole che sia l’altro a piegarsi e a farsi avanti, assume così una posizione di inferiorità. Ci sono poi individui che, nel darci la mano, ci tirano a sé. Si tratta per lo più di individui così bisognosi del contatto con gli altri da cercare di averlo anche con la forza. Spesso però la loro ricerca di accettazione nasconde un carattere egoista e autoritario. Altre volte, invece, chi fa quest’azione è una persona che cerca di dominare nel rapporto; il suo “tirarci a sé” è associato a una trazione verso il basso. Come si può facilmente comprendere, in questo caso l’azione ha la funzione di metterci forzatamente “sotto”.

Le intonazioni della voce e i rumori

Fanno parte del linguaggio del corpo anche tutti i suoni e i rumori prodotti con la voce e altre parti del corpo o percuotendo, agitando, sfregando ecc. strumenti e oggetti.

Una disciplina particolare, la paralinguistica, studia i rumori prodotti con la voce (raschiare della gola, soffiare con il naso, sniffare, schioccare le labbra ecc.), con mani, piedi e altre parti del corpo (pestare o strascicare i piedi, sfregarsi le mani, far frusciare gli abiti ecc.) o percuotendo, strofinando ecc. un oggetto.

La paralinguistica va distinta da un'altra materia, la prosodia, che invece riguarda il parlare. Per fare un esempio, la prosodia svolge, nella conversazione, quello che la punteggiatura è nel linguaggio scritto.

A ogni modo, l'unico aspetto della prosodia che tratteremo sarà quello di quando essa è alterata (pause troppo lunghe o troppo brevi, variazioni del tono che contrastano con quanto si sta dicendo ecc.).

Tali alterazioni, infatti, possono indicare uno stato d'ansia, di depressione e altre situazioni emotive.

Le sfumature della voce

La voce è uno degli aspetti più personali di un individuo: spesso un semplice “ciao” detto al telefono ci fa capire di chi si tratta; inoltre, pensiamo allo strano effetto che ci fa sentire un ragazzo che con la pubertà cambia la voce o, ancora, alla sgradevole sensazione che proviamo quando viene cambiato il doppiatore di un attore straniero.

È stato accertato che determinati aspetti del carattere trapelano dalla voce. La personalità dominante, per esempio, è spesso associata a una voce bassa, sonora, vibrante, di volume superiore alla media. Gli individui ambiziosi tendono a parlare più in fretta della media e con una maggiore intonazione. Una voce acuta, strozzata ed esile è poi espressione tipica dei nevrotici e degli ansiosi; una voce piatta, monocorde, è al contrario caratteristica dei depressi (Sherer, 1970; Argyle e Dean, 1965; Ostwald, 1963).

Anche la velocità con cui si parla fornisce indizi sulla personalità e sullo stato d'animo dell'interlocutore; un modo di parlare veloce e fluente è indice di una persona estroversa, vitale, spigliata. Tuttavia non bisogna formulare giudizi precipitosi, perché parlare velocemente può essere anche la caratteristica di una persona in ansia: in particolare indica il desiderio di finire al più presto per togliersi da una situazione di imbarazzo. In questo caso, l'ansia e la menzogna sono riconoscibili perché, oltre a essere espresse velocemente, le frasi sono brevi e le pause piuttosto lunghe, il tono è spesso inadeguato a quanto si dice, che inoltre è spezzato da una respirazione corta e frettolosa (Siegman, 1978).

Anche la rilassatezza è legata a un particolare modo di parlare: le frasi sono più lunghe, il tono più basso, il ritmo di articolazione delle parole più regolare e la voce è più sonora.

Saper leggere
i messaggi del corpo

I messaggi del corpo visti da vicino

Comprendere il significato dei comportamenti non verbali di chi ci sta di fronte può avvantaggiarci notevolmente nei rapporti sociali. Infatti, dal momento che chi produce un atto non verbale non solo non si accorge di averlo fatto, ma nemmeno ha coscienza che questo riveli qualcosa, possiamo conoscere pensieri, emozioni, sensazioni dell'interlocutore prima ancora di lui.

Questo ci permette di “pilotare” la conversazione e il nostro intero comportamento in modo da identificare, soffermarci e ampliare gli argomenti o le azioni che procurano piacere, così come ci consente di cambiare argomento, ritrattare, tornare sui nostri passi se abbiamo detto o fatto qualcosa di sgradito. In un certo senso, insomma, i segnali del corpo sono come i segnali stradali: così come un disco rosso attraversato da una sbarra bianca indica il “senso vietato”, allo stesso modo un atto di rifiuto, come può essere lo sfregarsi il naso, suggerisce che è meglio parlare o fare altro.

Ancora, così come una freccia bianca in un quadrato azzurro ci dice di procedere per quella via, il busto portato avanti da parte dell'interlocutore seduto di fronte a noi significa che l'argomento da noi affrontato è giudicato interessante e che quindi conviene continuare a parlarne. E così via. Quando osserviamo il comportamento non verbale del nostro interlocutore, però, dobbiamo fare altrettanta attenzione a quello che facciamo a nostra volta: può capitare, infatti, che l'altro non reagisca a quanto abbiamo detto, ma al tono di voce che abbiamo usato, o al fatto che nel parlare gli abbiamo messo una mano sulla spalla o ad altro ancora.

La classificazione

Adotteremo qui le categorie di comportamento identificate da Benemeglio (1992), il primo ad aver compreso che i comportamenti non verbali segnalano gli argomenti, le azioni, le cose che esercitano su di noi un effetto emozionale. Secondo lui, riconoscendo opportunamente gli stimoli che procurano una determinata emozione, possiamo fare una sorta di “visita guidata” nell'inconscio dell'interlocutore.

Benemeglio suddivide in tre categorie gli atti non verbali, come vediamo qui di seguito.

- Gli **atti di scarico della tensione** sono tutti quei comportamenti legati a stimoli che suscitano uno stato d'ansia o qualche altra emozione negativa.
- I **segnali di gradimento e di rifiuto** sono quelli che indicano una sensazione piacevole o sgradevole: i primi ci diranno su cosa dobbiamo insistere o di cosa dobbiamo parlare; i secondi, cosa dobbiamo evitare.
- Gli **atti iconici** si riferiscono ad azioni più complesse che, attraverso la manipolazione di parti del proprio corpo, del proprio abbigliamento o di alcuni oggetti ci danno una raffigurazione visiva di come l'interlocutore si rappresenta la relazione con noi. Spesso gli atti iconici sono azioni prolungate o abbozzi di azione, in cui il movimento è come “congelato”. Tuttavia è importante notare che altrettanto spesso gli atti iconici sono anche segnali di gradimento.

Per semplificare, faremo rientrare questa terza categoria nelle prime due, anche se qui converrà fare almeno un esempio di come può essere “letto” un atto iconico. In una conversazione può capitare che cada il silenzio; esso può essere un segno sia di imbarazzo sia dell’intenzione altrui di scoraggiare il dialogo. Poniamo però che il nostro interlocutore cominci un atto iconico, per esempio si sia messo a manipolare un lembo del vestito, e ne prolunghi l’esecuzione anche durante una pausa. In questo caso, egli è ancora influenzato dalle stimolazioni che lo hanno indotto a quella determinata azione; quindi, possiamo riprendere a parlare senza imbarazzo o timore di importunare l’altro, perché è come se non avessimo mai smesso di farlo!

Non dobbiamo tuttavia aspettarci che il nostro interlocutore produca continuamente segnali con il corpo; possiamo rilevare reazioni solo se siamo in grado di suscitare emotività, il che avverrà di rado. Solo poche nostre azioni e pochissime parole e frasi saranno in grado di provocare un’emozione. Nell’espressione degli atti non verbali, della loro intensità e della loro frequenza incidono diversi fattori: per esempio, l’ambiente in cui avviene l’interazione, il grado di intimità tra gli interlocutori ecc. Un individuo che si trovi a un colloquio di lavoro tenderà a muoversi molto meno di quando è al bar con gli amici; parlare con una persona intima ci rende molto più liberi e rilassati rispetto a un’interazione con uno sconosciuto; una persona rigida e autoritaria si controllerà molto di più di un individuo sciolto e disinvolto e via dicendo. Nel corso del capitolo analizzeremo caso per caso i segnali di tensione e quelli di gradimento e di rifiuto nonché le varianti dei gesti più comuni. Il nostro discorso proseguirà con l’analisi delle espressioni del volto e si concluderà con lo studio dei rapporti fra le parole e i segnali del corpo.

Come riconoscere i segnali di tensione

Grattarsi braccia, gambe, torso ecc.

Come viene eseguito: l’individuo gratta o massaggia una parte del corpo, più o meno vicina al volto.

Quando possiamo osservarlo: è un gesto molto comune, tanto che spesso non vi prestiamo attenzione.

Una donna si gratta la spalla: quanto più distante dal volto è la parte del corpo toccata, tanto minore è la tensione indicata dal gesto



Che cosa significa: in genere non è un segnale molto importante. Infatti, anche se ha lo scopo di ridurre uno stato di eccitazione fisica e, indirettamente, psicologica, la tensione che rivela non è di per sé molto significativa. È più importante invece rilevare il momento in cui è eseguito, così da identificare lo stimolo che lo ha suscitato e conoscere qualcosa riguardo al nostro interlocutore.

Pizzicarsi il volto

Come viene eseguito: l'individuo stringe tra pollice e indice un lembo di pelle delle parti del volto in cui questa è più abbondante. Quanto più elevata è la tensione, tanto più la pelle viene tirata o tanto più frequenti sono i pizzicotti.

In genere, le regioni più toccate sono il mento e le guance; questa forma di autocontatto, specie in situazioni in cui si trova sconveniente o ineducato pizzicare il volto, può anche essere “dirottata” sul collo, altro punto in cui la pelle è molto elastica.

In alternativa, si possono tirare anche peli e capelli; per esempio, un uomo con i baffi può torcerne o tenderne le estremità o, se ha la barba, può tormentarla. Qualcuno, ma è un caso meno frequente, tira le sopracciglia; questa azione a volte può assumere la forma patologica di un tic e portare l'individuo, quando è in tensione, a tirare i peli delle sopracciglia fino a strapparli. Per il valore estetico di questa parte del volto, spesso l'atto di strapparsi le sopracciglia o i capelli è legato a una forma di autopunizione: ci si “deturpa” per espiare un pensiero o un'azione “sporca”. Un'altra parte del viso frequentemente pizzicata è il labbro inferiore, che viene stretto tra le dita e tirato in avanti, scoprendo in parte gli incisivi inferiori; spesso questo comportamento è associato a situazioni di conflitto o di indecisione.

Quando possiamo osservarlo: l'atto di pizzicarsi la pelle di guance o mento o di tirarsi baffi o barba è osservabile in situazioni, nelle quali l'individuo si trova fortemente a disagio.

Che cosa significa: tranne che nei casi particolari dello strapparsi le sopracciglia o del tirare il labbro inferiore, gli altri modi di pizzicarsi il volto sono segnali che indicano il desiderio di trovarsi altrove, di fuggire. Infatti tirarsi parti del volto è una sorta di compromesso tra il desiderio di “tirarsi

fuori” da una situazione imbarazzante e la consapevolezza di non poterlo fare.

Deglutire

Come viene eseguito: l’individuo ingoia la saliva a causa di un rapido aumento della sua secrezione. L’atto di deglutire, in situazioni di forte tensione, può essere accompagnato da un suono sordo; nell’uomo, poi, il comportamento è particolarmente visibile per il movimento verticale del pomo d’Adamo.

Quando possiamo osservarlo: in occasione di stimoli che destano preoccupazione o ansia; frequenti deglutizioni sono presenti quando un individuo mente.

Che cosa significa: una deglutizione forzata, se isolata, indica che la parola, la frase o altro che hanno indotto questa reazione suscitano una tensione negativa. Se le deglutizioni sono frequenti, invece, rivelano uno stato di apprensione o di paura; nel caso di una menzogna, infine, si tratta del timore di essere scoperti (Ekman, 1989).

Mordicchiarsi le unghie

Come viene eseguito: le dita vengono portate alla bocca e l’individuo addenta o rosicchia l’estremità delle unghie o le pellicine che le circondano. Di solito quest’atto è associato a un’espressione tesa e preoccupata (si veda l’espressione di paura nel capitolo “Le espressioni del volto”).

Quando possiamo osservarlo: nelle situazioni in cui l’individuo è in uno stato di tensione, di paura o sperimenta un conflitto interiore.

Che cosa significa: è un’azione ben conosciuta così come il suo significato. Notare un individuo che compie quest’atto non ci dice niente su ciò che pensa né ci fa conoscere un qualche lato della sua personalità; semplicemente, ci informa sul suo stato di nervosismo.

Diverso è il valore di questa azione quando diventa un comportamento abitudinario e soprattutto quando la persona la esegue con troppa veemenza e con troppa forza, al punto da strapparsi lembi di pelle o procurarsi un sanguinamento. In questo caso il gesto può rivelare un forte impulso all’autolesionismo o pesanti sensi di colpa.

Schiarirsi la voce e dare un colpo di tosse

Come vengono eseguiti: se dobbiamo passare in un corridoio stretto o dobbiamo scendere dall’autobus e alcune persone ci ostruiscono il passaggio, invece di chiedere “Permesso”, a volte ci raschiamo la gola. Non solo l’atto è un messaggio intenzionale, ma in genere produce l’effetto desiderato: far sì che le persone si scostino.

Può capitare però che un colpo di tosse o uno schiarimento di voce venga fatto senza alcuna intenzione e senza motivo apparente; in questo caso siamo di fronte a un riflesso di espulsione che è legato a un intenso e, in genere, breve innalzamento della tensione.

Quando possiamo osservarli: quando un argomento di conversazione, qualcosa che visto, udito o

avvertito suscitano un improvviso stato di apprensione o paura: la vista di un cane in chi ne ha la fobia, il suono di una sirena di un'ambulanza ecc.

Che cosa significano: Dal punto di vista fisiologico, tosse e raschiamento della gola sono risposte riflesse dovute a un'irritazione della mucosa della gola; nel nostro caso, la sensazione di prurito è provocata da una breve sospensione del respiro nel colpo di tosse e da una deglutizione forzata di saliva nel raschiamento della voce. Entrambi questi fenomeni compaiono associati a stimoli emotivi forti e inaspettati (Sternbach, 1960).

Tormentare o tirare le dita di una mano, sfregare un piede contro l'altro

Come vengono eseguiti: nel caso delle mani, le dita possono essere tirate, torte, strette. Nel caso dei piedi, l'individuo può spingere le punte una contro l'altra, piegare i piedi verso l'interno e premerli l'uno contro l'altro oppure portare un piede sopra l'altro e spingere; ma, in quest'ultimo caso, l'atto assume anche il significato di proteggerlo ed è indice di un desiderio di autoconforto. Spesso i movimenti dei piedi sono accompagnati da un orientamento verso porte, corridoi o altre uscite che consentano di allontanarsi dall'ambiente che suscita paura o preoccupazione.

Quando possiamo osservarli: nei momenti in cui l'individuo si sente sotto pressione, alle strette. Può capitare di notare questi comportamenti quando qualcuno si trova a disagio in un dato ambiente o con certe persone o anche in chi mente e vuole allontanarsi da dove si trova, ma non può farlo; oppure, possiamo rilevarli in chi è in uno stato di apprensione, di ansia, per esempio quando è in attesa dell'esito di un esame importante ecc.

Che cosa significano: tutti questi comportamenti rivelano un impulso alla fuga; muovere mani e piedi nei modi sopra descritti non è altro che un mascheramento della fuga, alle volte da un pericolo o da una minaccia.

Tirare la cravatta verso l'esterno, mettere un dito nel colletto e simili

Come vengono eseguiti: un uomo può tirare la cravatta verso l'esterno, stropicciarla nervosamente nel pugno, tirarla lateralmente; lo stesso significato, in genere, ha anche l'atto di infilarsi un dito, spesso l'indice, nel colletto della camicia o quello di tenerlo fra le dita e tirarlo in fuori. Un altro atto analogo è toccare il pomo d'Adamo (ovviamente per l'uomo) o pizzicare la pelle del collo. Di frequente questi segnali sono accompagnati da occhi più sporgenti del solito, bocca socchiusa, leggero sollevarsi del mento e da segnali di fuga, come guardarsi ripetutamente attorno specie verso potenziali vie di fuga (una porta, una finestra ecc.), cambiare spesso posizione del corpo e delle gambe e altri gesti che vedremo in seguito.

Quando possiamo osservarli: un individuo mette in atto questi segnali quando si trova in uno stato d'ansia; in genere, si tratta di comportamenti prolungati che rivelano un "nervosismo" crescente e controllabile a stento.

Che cosa significano: tutti i comportamenti sopra elencati indicano che l'individuo sente bisogno d'aria; è questo il motivo per cui scosta il colletto con un dito o tira la cravatta. La sensazione di non riuscire a respirare è una conseguenza dello stato d'ansia, che altera la respirazione rendendola

superficiale, rapida e alta, cioè limitata alla parte superiore dei polmoni. Inoltre, l'ansia provoca un restringimento della gola, il che fa effettivamente passare meno aria.

Variazioni neurovegetative

Come si rilevano: possiamo constatare con relativa facilità l'aumento della frequenza cardiaca osservando le pulsazioni della vena giugulare, che corre lungo il collo. Per quanto riguarda l'accelerazione della respirazione, possiamo rilevarla osservando che l'interlocutore ha un respiro più alto (se non è troppo vestito, vediamo il suo petto sollevarsi e abbassarsi) e che il ritmo di respirazione è diventato più frequente. Se la tensione è molto forte, l'individuo tende a dischiudere le labbra, a tenere il mento sollevato e a produrre un rumore udibile con la bocca o con il naso; ogni tanto, può prendere fiato e fare respiri più profondi; l'accelerazione del respiro può anche comparire assieme a movimenti ritmici e oscillatori del busto.

Un segnale indiretto del cambiamento della respirazione è rilevabile dalle alterazioni della voce: diventa più acuta, strozzata e uniforme, con i toni medi e bassi che tendono a scomparire.

Anche il volume può variare: mentre aumenta la tensione, la voce si fa più fioca, fino a non essere più udibile (afonia). Assieme al tono e all'intensità della voce, si modifica anche il parlato, che appare spezzato, contrassegnato da lunghe pause tra una frase e l'altra; di pari passo aumentano gli errori di pronuncia e di sintassi, le ripetizioni, le esitazioni, le inversioni.

La variazione della temperatura è avvertibile direttamente se siamo abbastanza vicini al nostro interlocutore, in genere alla distanza che abbiamo definito "intima". Indirettamente, possiamo notare che compaiono goccioline di sudore sulla fronte, nella regione tra naso e bocca e sulle palme delle mani. Alle volte l'individuo può togliersi alcuni indumenti (il cappotto, la giacca), oppure tenere i lembi interni della giacca con le mani come per scostarli, ma in realtà senza portare a compimento l'azione.

Un altro segnale può essere l'atto di sollevarsi le maniche ma, in questo caso, vedremo che l'azione può avere anche altri significati. Esistono anche "rivelatori" verbali dell'aumento del calore corporeo: l'interlocutore commenta per esempio che "fa molto caldo" o chiede se è stato chiuso il condizionatore o se è stato acceso il riscaldamento.

Quando possiamo osservarli: se si tratta di episodi isolati, quali un lapsus, un errore di pronuncia, un trasalimento della respirazione ecc., sono associati a frasi o gesti che abbiamo fatto e che sono legati nell'esperienza dell'individuo a ricordi o eventi spiacevoli. Se, al contrario, sono variazioni che si protraggono nel tempo, indicano un'agitazione sempre più forte, indotta dalla circostanza, dall'argomento di conversazione o, a volte, dalla nostra stessa presenza.

Che cosa significano: i segnali di cui si è parlato sono espressioni di una condizione di ansia, di panico o di forte apprensione.

Come individuare i segnali di gradimento

Passarsi la lingua sulle labbra

Come viene eseguito: la lingua si muove con guizzo o con un movimento più lento sul labbro superiore.

Quando possiamo osservarlo: nelle situazioni in cui chi lo esegue trova gradevole o attraente un oggetto, una scena, un argomento di conversazione o una parola. Il più delle volte, non sono le parole in sé a suscitare l'atto, quanto invece le rappresentazioni mentali che evocano. Per intenderci, supponiamo di pronunciare il nome "Maria" di fronte a qualcuno che è innamorato di una donna di nome Maria; questi, nel raffigurarsi l'immagine di lei, può passarsi la lingua sulle labbra.

Che cosa significa: quest'azione può essere inquadrata nella categoria dei gesti adattatori, vale a dire dei gesti che vengono eseguiti per soddisfare bisogni primari e che nel corso del tempo sono stati stilizzati per essere utilizzati in contesti diversi da quello originario (Ekman e Friesen, 1969). Proprio a riguardo del leccarsi le labbra, è probabile che la sua funzione primordiale fosse quella di ripulire le labbra dalle più minute particelle di cibo. In seguito, l'azione tende a scomparire dal comportamento a tavola, sostituita dal più educato e raffinato commento su un cibo così buono che viene voglia di "leccarsi i baffi". Il gesto di leccarsi, però, fa la sua ricomparsa sotto forma di un'esecuzione parziale, nell'esprimere il gradimento per stimoli che nulla hanno a che fare con l'alimentazione, ma che mentalmente vengono associati a un pasto succulento. Così, ci lecchiamo le labbra se vediamo un oggetto che ci piace, se sentiamo parlare di una persona o di un argomento che ci coinvolge e così via. Possiamo spiegare in due modi come avvenga questo "trasferimento": già nel neonato osserviamo che la prima cosa che fa quando gli viene presentato un oggetto nuovo e stimolante è esplorarlo e gustarlo con bocca, lingua e labbra; con lo sviluppo l'azione si trasforma da esecuzione fisica in processo mentale. Inoltre si può citare l'esperimento di un neuropsicologo russo, Pavlov: costui era capace di indurre l'aumento della secrezione salivare dei cani in risposta al solo suono di una campanella, che precedentemente era associato alla presentazione del cibo. Non è da escludere quindi che, almeno in alcuni casi, l'abbinamento tra cibo e altri stimoli possa avvenire per condizionamento.

Movimento rapido della lingua sul labbro inferiore

Come viene eseguito: la lingua passa velocemente da un lato all'altro del labbro; spesso il leccare il labbro inferiore ha lo stesso significato.

Che cosa significa: contrariamente a quanto avviene per il segnale di gradimento, in questo caso, la secrezione salivare diminuisce, come avviene comunemente nello stato d'ansia (Frijda, 1990). Questa variazione procura la sensazione di secchezza delle fauci e conseguentemente delle labbra. Da qui, scatta il riflesso a umettarle passandovi la lingua sopra. È evidente quindi che non ha niente a che fare con il "pregustare" qualcosa di piacevole; l'atto invece segnala uno stato di tensione. Spesso infatti è accompagnato da un'espressione di paura o apprensione.



La lingua si trova a un angolo della bocca, che a sua volta è tesa agli angoli esterni. In questo caso, tale gesto evidenzia una forte tensione

SPORGERE LA LINGUA

Come viene eseguito: la lingua è fatta sporgere velocemente fuori dalla bocca. Alle volte, questo gesto può assomigliare all'atto di bagnarsi le labbra, perché la lingua appare leggermente curvata, ma il movimento è solo parziale.

Che cosa significa: questo segnale non è rintracciabile in altri contesti che non siano quello dell'interazione; somiglia però molto, anche se è più breve, allo sporgere della lingua che fanno più spesso bambini e anziani in momenti di concentrazione e allo stesso gesto eseguito da alcuni sportivi mentre compiono uno sforzo. In entrambi i casi il tirare fuori la lingua è dovuto al fatto che una mancanza di abilità nella coordinazione dei movimenti – come appunto accade nei bambini o nelle persone in età avanzata – o uno sforzo eccessivo – negli sportivi – portano a tendere anche muscoli, come appunto la lingua, che niente hanno a che fare con l'azione che si intende produrre.

Possiamo quindi supporre che anche nel nostro caso si tratti di una tensione che “scappa” al controllo razionale. Tant'è vero che è stata osservata in occasioni nelle quali gli individui mentivano o si trovavano in improvvisi momenti di imbarazzo o ancora in situazioni di conflitto.

Per esempio, quando un potenziale acquirente, sottoposto a pressione emotiva da parte del venditore, deve decidere su due piedi se aderire a un progetto di investimento, sottoscrivere un'assicurazione ecc.

Possiamo interpretare il gesto come un segno di “cedimento”, come una resa. Se chi lo fa è un potenziale cliente, è sul punto di acquistare; se invece è un bugiardo, è sul punto di confessare.



La protrusione della lingua è osservabile quando un individuo mente o è in uno stato di conflitto

Mordersi le labbra

Come viene eseguito: il labbro inferiore è portato verso l'interno, mentre gli incisivi premono il margine del labbro o la pelle che lo circonda. Il comportamento dura in genere più di qualche secondo.

Quando possiamo osservarlo: lo notiamo in chi sta osservando o ascoltando qualcosa che trova attraente e interessante al tempo stesso.

Un altro contesto in cui quest'azione si manifesta è nel corso di un rapporto sessuale, in cui l'individuo si morde il labbro nel momento in cui prova sensazioni particolarmente forti.

Che cosa significa: anche in questo caso, si tratta di un gesto adattatore; la sua origine risalirebbe al piacere che il neonato prova nel "mordicchiare" il seno materno al momento della dentizione; il labbro è abbastanza morbido da poter essere associato al capezzolo.

MORDERSI CON GLI INCISIVI SUPERIORI IL LABBRO INFERIORE

Come viene eseguito: gli incisivi superiori sono premuti sul labbro inferiore, tirato verso l'interno. Spesso lo sguardo si fissa con attenzione su qualcosa o gli occhi vengono chiusi per concentrarsi sulle proprie sensazioni fisiche.

Che cosa significa: è un modo in cui viene espresso un gradimento intenso. La somiglianza di questo gesto con il sorriso può non essere casuale; forse intende comunicare o, comunque, esprimere una sensazione di felicità.



I denti superiori mordono il labbro inferiore: ci si morde in questo modo per frenare un gemito di piacere, ovvero per comunicare il proprio forte gradimento

MORDERSI GLI ANGOLI DELLE LABBRA

Come viene eseguito: con gli incisivi superiori ci si morde un angolo del labbro inferiore. Spesso questo segnale è accompagnato da un'espressione di collera o di apprensione; ma, in questo caso, solitamente l'altro lato della bocca è aperto e teso verso l'esterno, a scoprire i denti.

Che cosa significa: come già indicato nella descrizione, può esprimere la repressione di rabbia o di un lamento, per esempio nella preoccupazione.



Questo modo di mordersi le labbra di solito è associato alla collera

MORDERSI IL LABBRO SUPERIORE

Come viene eseguito: la mascella è sporta in avanti; i denti, ben visibili, mordono il labbro superiore, tirato all'indietro.

Che cosa significa: il gesto è molto simile all'atto, tipico dei primati, di mostrare i denti in segno di minaccia. Nel nostro caso, ha un significato pressoché analogo: al tempo stesso rappresenta un freno, rappresentato figurativamente dal mordersi le labbra per trattenersi dall'“azzannare” l'avversario, ma anche un'esibizione dei denti come segnale aggressivo.



I denti inferiori mordono il labbro superiore: questo gesto è osservabile in chi prova rabbia e aggressività

Portare le labbra all'interno

Come viene eseguito: le labbra vengono velocemente tirate verso l'interno della bocca in modo simile al gesto che fanno le donne quando si mettono il rossetto.

Quando possiamo osservarlo: segnala parole, argomenti, azioni e altre cose che stimolano sensazioni piacevoli.

Che cosa significa: è un gesto che ha un significato affine al passarsi la lingua sulle labbra; portare le labbra all'interno aveva la funzione di portare in bocca i rimasugli di cibo; successivamente, quella di “portare dentro di sé” gli stimoli gradevoli.

Protendere le labbra

Come viene eseguito: le labbra sono ristrette e protese verso l'esterno, in modo del tutto involontario e per un tempo molto breve, ma in maniera analoga a quanto avviene quando si manda un bacio a labbra chiuse.

Quando possiamo osservarlo: in risposta a stimoli che l'individuo trova stimolanti nel senso molto

positivo.

Che cosa significa: né più né meno come gli altri gesti descritti, anche questo è un segnale adattatore e deriva dall'azione che compie il neonato nella suzione dal seno materno.

Portarsi le dita alla bocca

Come viene eseguito: le labbra in genere sono dischiuse e il polpastrello è tenuto sulle labbra o in una zona prossima. Il gesto può essere eseguito anche con una penna, una stanghetta degli occhiali o altro. In una forma più intensa, il dito, la penna o la stanghetta sono addirittura succhiati o mordicchiati. L'espressione del volto appare attenta e spesso è accompagnata da un sorriso.

Quando possiamo osservarlo: nelle occasioni in cui chi lo esegue è fortemente coinvolto da qualcosa o da un discorso; l'atto viene mantenuto a lungo.

Che cosa significa: in modo analogo agli atti studiati in precedenza, anche questo rimanda al piacere della suzione; quanto più il dito è vicino alle labbra, tanto più intenso è il piacere provato; naturalmente, quando il dito o altro sono mordicchiati o succhiati, il gradimento è ancora più forte.

DITO POSTO VICINO O SULLE LABBRA

Come viene eseguito: la palma della mano è rivolta in direzione del viso; il dito, che il più delle volte è l'indice, è semplicemente appoggiato alle labbra.

Che cosa significa: se spontaneo, è un segno di forte gradimento.



L'indice appoggiato sulle labbra è un segnale di forte gradimento

DITO INDICE DI TRAVERSO SULLE LABBRA

Come viene eseguito: l'indice, teso o leggermente piegato, è tenuto sulle labbra, di traverso; la nocca si trova all'incirca o proprio sopra l'apertura della bocca. Un'altra versione di tale gesto consiste nel premere il polpastrello sulle labbra. Entrambe le varianti si possono osservare quando un individuo sta ascoltando un discorso o considerazioni altrui.

Che cosa significa: le varianti dell'atto di toccarsi le labbra esprimono il proprio rifiuto ad accogliere quanto l'altro dice, quando non si intende o non si può manifestare un aperto dissenso. Nel primo caso, la raffigurazione somiglia al segnale stradale di divieto d'accesso. Se, come già detto, i messaggi della mente vengono paragonati al cibo, il segnale trova la sua origine nel respingere un alimento sgradito o offerto da una persona verso la quale si prova repulsione. L'atto viene successivamente esteso ad altri contesti.



L'indice è posto di traverso sulle labbra o il polpastrello preme sulle labbra. Con questi gesti si esprime un rifiuto verso quanto viene detto dall'interlocutore

TOCCARSI LE LABBRA CON IL POLLICE

Come viene eseguito: il pollice viene avvicinato o sovrapposto alle labbra. Alle volte ne viene succhiata o mordicchiata la punta.

Che cosa significa: è una versione stilizzata del succhiarsi il pollice da parte del bambino. Di conseguenza, è il dito che più frequentemente portiamo alle labbra in momenti di sconforto o di conflitto interno, come forma di autoconsolazione. Tale comportamento ha questo valore solo se accompagnato dall'espressione di tristezza o di apprensione.



Appoggiare il pollice alle labbra o morderlo è una versione “adulta” della suzione e serve a confortarci

PORTARSI TUTTE LE DITA ALLE LABBRA

Come viene eseguito: tutte le dita, meno il pollice, sono piegate e la loro estremità poggia sull'apertura della bocca; quasi sempre quest'atto è associato a un'espressione triste o ansiosa.

Che cosa significa: è un comportamento ibrido, a metà tra l'atto di coprirsi la bocca con le mani e un gesto di autoconforto. Dal primo l'individuo trae l'impulso a nascondere; dal secondo, il senso di consolazione; si tratta infatti di una versione mascherata dell'atto di succhiarsi il pollice.



Si osserva questo gesto in condizioni di estrema tensione

Manipolarsi i capelli

Come viene eseguito: i capelli vengono portati dietro le orecchie o la nuca con una lenta e delicata carezza. Nell'uomo i capelli possono essere ravviati sulla fronte per il semplice fatto che in genere è questa la zona in cui vengono tenuti più lunghi. Si tratta di un gesto talmente comune e automatico che pure chi è stempiato o addirittura calvo esegue comunque quest'azione.

Quando possiamo osservarlo: spesso lo osserviamo quando una persona si sente rivolgere un complimento oppure avverte di essere guardata con interesse o ammirazione.

Possiamo notare quest'azione anche in chi è attratto o “colpito” da qualcuno e con questo segnale intende “farsi bello” ai suoi occhi. Da questo contesto originario, l'atto di accarezzarsi i capelli è stato generalizzato fino a riguardare qualsiasi cosa (anche un argomento del dialogo) che susciti attrazione.

Che cosa significa: nel contesto di un corteggiamento, passarsi una mano fra i capelli ha un obiettivo preciso, anche se il gesto viene realizzato inconsapevolmente: renderci interessanti allo sguardo dell'altro, così da farlo cedere al nostro “fascino”.

Se in questa circostanza la finalità di tale comportamento è chiara, non è altrettanto comprensibile perché viene attuato anche quando una persona introduce un tema stimolante nella conversazione o un commesso ci mostra una giacca o un paio di pantaloni che ci appaiono subito molto belli.

La risposta più probabile a questo interrogativo è che anche nelle situazioni descritte sopra abbia luogo una sorta di corteggiamento. In altre parole, il nostro atto avrebbe lo scopo di lusingare o “sedurre” l'altro in modo da farlo continuare a parlare dell'argomento che ci ha colpito così favorevolmente o ci “consegna” l'oggetto (libro, abito ecc.) da cui siamo rimasti ammirati.

PASSARSI LA MANO SULLA PARTE SUPERIORE DELLA TESTA

Come viene eseguito: la mano, invece di portare i capelli dietro il collo o le orecchie, si infila fra i capelli sulla parte superiore del cranio, a partire dalla regione alta della fronte.

Che cosa significa: è una replica della rassicurante carezza dei genitori sulla testa. Il motivo per cui si esegue quest'atto è duplice:

- in circostanze di sconforto, prende le veci della mano del genitore che, oltre che accarezzare, fornisce la sensazione di sentirsi protetti.



La mano viene passata sulla parte superiore della testa: si esegue quest'atto come forma di autorassicurazione

Per il bambino la protezione è reale, per lo meno per quanto riguarda la testa, mentre per l'adulto è del tutto illusoria;

- questo segnale è osservabile anche dopo uno scampato pericolo o quando una minaccia si è rivelata inconsistente; è accompagnato da segni di sollievo. In questo caso è la riproduzione del gesto di ravviare i capelli con cui i genitori congedano il figlio, assicurandolo sul fatto che non ha più niente da temere.

PORTARSI RIPETUTAMENTE I CAPELLI ALL'INDIETRO

Come viene eseguito: nello stesso modo in cui questo gesto si presenta come segnale di gradimento. La differenza sta nel fatto che viene eseguito ripetutamente e spesso senza guardare l'interlocutore.

Che cosa significa: dal momento che si tratta di un gesto abituale, può essere usato per riempire momenti di imbarazzo o per frenare l'impulso alla fuga in situazioni che creano tensione. Altre volte, quando l'espressione del volto è neutra, è invece quasi un modo per "prender tempo", inframmezzando il gesto fra le proprie parole, così da avere una pausa per riflettere.



Quando i capelli sono portati troppo spesso all'indietro, si tratta di un modo per riempire momenti imbarazzanti o per ridurre stati moderati di tensione

GETTARSI I CAPELLI ALL'INDIETRO

Come viene eseguito: i capelli vengono sollevati e letteralmente buttati all'indietro, alle volte in modo piuttosto brusco e sollevando il mento in un gesto di sfida.

Che cosa significa: anche qui i significati sono due:

- è l'equivalente figurato dell'espressione "buttarsi qualcosa dietro le spalle", cioè non pensare più a qualcosa. Quando ha questo valore viene fatto più lentamente e può essere accompagnato da un'alzata di spalle o da espressioni del tipo: "Va be"; "Non importa"; "Sarà per un'altra volta" ecc.
- è un gesto che equivale al modo di dire "lanciare il guanto" (nel senso di sfidare qualcuno) o, ancora, rappresenta un semplice desiderio di allontanamento.



I capelli sono come lanciati all'indietro: si osserva questo segnale in situazione di competitività o come raffigurazione del "buttarsi qualcosa alle spalle"

MANIPOLARSI UNA CIOCCA DI CAPELLI

Come viene eseguito: nell'identico modo in cui si esegue l'atto prolungato di rigirare una ciocca di capelli fra le dita; a volte, però, i capelli sono anche tirati. Lo sguardo è assente o rivolto verso il basso; ancora, l'espressione può essere tesa

Che cosa significa: questo comportamento deriva dal gesto infantile di addormentarsi toccando o stringendo i capelli della mamma. In quel caso serve da rassicurazione per lasciarsi andare al sonno. Nell'adulto, ha la funzione di richiamare quel senso di sicurezza; si compie questo gesto in frangenti nei quali ci si sente sconsolati – riconoscibili perché gli occhi guardano verso il basso o lo sguardo sembra fisso e vuoto – o angosciati.



Una donna, con lo sguardo assente, manipola una ciocca di capelli. In questo caso, non è un comportamento finalizzato a sedurre, ma una forma di autoconsolazione

Giocherellare con l'anello

Come viene eseguito: l'anello – quasi sempre quello all'anulare – viene fatto scorrere ripetutamente dall'alto in basso e viceversa; in alternativa, viene rigirato sul dito.

Quando possiamo osservarlo: spesso, come vedremo, in situazioni di attrazione; ma lo stesso segnale può essere prodotto in relazione a un argomento che coinvolge o quando si è affascinati da qualcosa.

Che cosa significa: è abbastanza frequente osservare un bambino, non ancora inibito dalle regole della morale, indulgere alla manipolazione dei genitali. Questa forma di autocontatto non ha niente che fare con la masturbazione adolescenziale o adulta; non è finalizzata al raggiungimento dell'orgasmo, ma al semplice circuito piacere-eccitazione dovuto alla stimolazione di una zona erogena.

Con la maturità, questo modo di toccare se stessi scompare; tuttavia, quando siamo soli o quando siamo piacevolmente stimolati da qualcosa, fa la sua ricomparsa in forma mascherata: quindi il trastullarsi con l'anello sarebbe una forma simbolica di questa autostimolazione.

La manipolazione scatta sia come una sorta di rappresentazione fisica delle parole dell'interlocutore sia come un modo per prolungare il piacere da esse procurato. Inoltre, nella nostra cultura, l'anello ha un valore particolare: è il segno tangibile di un legame; non a caso per suggellare un fidanzamento o un matrimonio ci si scambia gli anelli. Il gesto di toccarsi, togliersi o maneggiare un anello può quindi presentarsi in relazione a discorsi sul partner o può anticiparli o ancora, più genericamente, può riguardare i rapporti con l'altro sesso.

Altre manipolazioni

Come vengono eseguite: questi gesti sono diversi a seconda del sesso. Tipicamente **femminili**: giocherellare con la collana, manipolare il braccialetto; tenere un dito fra le pagine di un libro ecc.

Tipicamente **maschili**: manipolare un dito – specie il medio –, accarezzare una matita, far scivolare la mano verticalmente su un bicchiere, accarezzare il bordo di un libro ecc.

Quando possiamo osservarle: nei contesti più diversi, anche se più spesso fra due persone di sesso diverso.

Che cosa significano: il senso è pressoché lo stesso indicato parlando della manipolazione dell'anello.

Se andiamo a scorrere l'elenco dei simbolismi sessuali identificato da Freud nell'*Interpretazione dei sogni* (1899), scopriamo che gli oggetti o le parti del corpo indicate sono abitualmente usate nei sogni come simboli degli organi genitali.

Lo stesso Freud, peraltro, parla di un caso clinico in cui una paziente, parlando della masturbazione infantile, infilava le dita nel proprio borsellino, lo apriva, lo richiudeva ecc. (Freud, 1900). In casi come questo, la relazione tra il gesto e il suo riferimento psicologico è diretto, ma il più delle volte,

quando l'atto non è legato ad argomenti sessuali o a contesti di seduzione, non va inteso in senso letterale; piuttosto, va interpretato come una sorta di modo primitivo e generico in cui il nostro inconscio reagisce a stimolazioni piacevoli.

Accavallare le gambe in direzione dell'interlocutore

Come viene eseguito: nel corso di una conversazione, senza motivo apparente, l'interlocutore, da seduto, accavalla le gambe verso la persona con cui sta dialogando.

Quando possiamo osservarlo: nelle occasioni in cui un argomento o un'affermazione dell'interlocutore viene condivisa e trovata interessante. Se il segnale viene prodotto in assenza di una conversazione in atto, per esempio quando alcune persone si trovano in una sala d'attesa, indica la disposizione o il desiderio a interagire con la persona verso la quale si orientano le gambe.



Un uomo accavalla la gamba rivolgendola in direzione di una donna. È un segno di apertura e di disponibilità

L'atto, in tal caso, è spesso accompagnato da sguardi ripetuti, da una maggior tensione della muscolatura, dalla particolare angolazione della testa e dalla posizione di un braccio, allungato in direzione dell'altro oppure appoggiato sullo schienale della sedia a fianco.

Che cosa significa: potremmo intendere il gesto come una sorta di “freccia” direzionale che indica la posizione dello stimolo o della fonte che lo produce.

In ogni caso il segnale viene eseguito quando l'individuo avverte una stimolazione piacevole. Accavallare le gambe verso qualcuno è una forma abbozzata dell'atto di avvicinarsi, e quindi è un segno di disponibilità.



Un uomo e una donna sono seduti nella medesima posizione: assumere le stesse pose e fare gli stessi gesti sono indice di una grande sintonia

Eco posturale o di altri comportamenti

Come viene eseguito: l'interlocutore replica come uno specchio la nostra posizione del corpo, i nostri gesti ecc.

Quando possiamo osservarlo: se osserviamo due persone che eseguono questo rispecchiamento di gesti, molto probabilmente stiamo osservando due amici intimi o due partner. Se il nostro interlocutore, nel corso di una conversazione, comincia a "copiare" le nostre posture, i nostri gesti, il nostro modo di parlare e altri modi di fare, ci segnala che si trova in accordo o in sintonia con quanto diciamo. Un eco posturale agli esordi di un'interazione (quando, per esempio, chiediamo un'informazione e notiamo che l'altro, rispondendo, cambia posizione per riprodurre la nostra) è un indice molto significativo dell'accettazione e della spontanea disposizione favorevole dell'altro nei nostri confronti.

Che cosa significa: ripetere posizioni, gesti ecc. suggerisce che alla base di questa condotta c'è sintonia, il sentirsi sulla stessa lunghezza d'onda con l'interlocutore. Nei rapporti intimi è probabilmente un rinforzo che ha la funzione, seppure inconscia, di conferma all'altro della propria

“solidarietà”. In interazioni con persone appena conosciute, questi segnali possono essere tradotti con espressioni del tipo “mi piaci”, “mi fai sentire a mio agio”, “sto bene con te” e così via.

Portare un oggetto verso di sé

Come viene eseguito: è un comportamento che spesso si osserva a tavola o al bar; chi ascolta, d'improvviso, prende un bicchiere o un altro oggetto, specie se non personale, e lo avvicina a sé, e questo senza alcuno motivo apparente.



Portare a sé un oggetto non personale equivale ad accogliere quanto l'altro sta dicendo

Quando possiamo osservarlo: allorché, nel corso di una conversazione, chi parla introduce un argomento che l'ascoltatore trova particolarmente interessante.

Che cosa significa: avvicinare qualcosa a sé segnala le parti del discorso più attraenti e coinvolgenti. Questo comportamento può essere inteso come una sorta di invito a soffermarsi sull'argomento.

Avvicinarsi all'altro

Come viene eseguito: se è in corso una conversazione, quando vengono toccati determinati argomenti, l'interlocutore si avvicina all'altro. Alle volte questo comportamento è accompagnato da verbalizzazioni del tipo: “Come diceva?”; “È molto interessante quello che dice” ecc. Alle volte, la distanza ridotta viene mantenuta anche quando la questione che ha indotto l'avvicinamento viene meno. Ancora, alla riduzione della distanza può seguire l'atto di appoggiare la mano o l'avambraccio a un muro, a un palo, su un passamano ecc., indicando così la volontà di “stazionare” vicino all'altro.

Quando possiamo osservarlo: in momenti nei quali un particolare argomento o la stessa presenza dell'altra persona suscitano il desiderio di percepire meglio, poiché avvicinarsi consente di ridurre i “disturbi” – rumori, il suono di altre conversazioni ecc. – e di migliorare la “ricezione”.

Che cosa significa: se l'atto è prodotto in relazione a un determinato argomento, significa che non si vuole "perdere una parola" di quanto l'altro dice o che lo si ritiene interessante.

Curare l'aspetto fisico dell'altro

Come viene eseguito: una persona nota qualcosa fuori posto nell'abbigliamento dell'interlocutore e glielo aggiusta oppure vede un peluzzo sulla sua giacca o sulla maglia e glielo toglie. Allo stesso modo, può sistemargli la cravatta, il colletto ecc.

Quando possiamo osservarlo: generalmente nei momenti in cui esiste un rapporto di intimità tra chi esegue il gesto e chi ne è il destinatario. Se, al contrario, non c'è questo tipo di relazione, questo comportamento segnala l'attimo in cui chi compie l'atto vive la relazione in modo più intenso e confidenziale.

Che cosa significa: il comportamento sopra descritto ha un unico significato, prendersi cura di qualcuno. Quando una persona agisce in questo modo, a meno che non sia un pretesto per toccare l'altro assume un ruolo materno, di accudimento nei confronti dell'interlocutore: è un equivalente umano della toelettatura della prole nel resto del mondo animale.

Se questi gesti sono attuati da un individuo con una personalità materna, perdono un po' il loro valore, perché non nascono tanto da un sentimento di confidenza e intimità con l'altro, quanto dall'esigenza di espletare un ruolo genitoriale.

I segnali di apertura

Inseriamo i segnali di apertura dopo gli specifici comportamenti di gradimento perché alcuni di essi sono contemporaneamente indice di piacere e di disponibilità; altri, invece, indicano semplicemente che l'interazione viene accettata.

Levarsi giacca, cappotto o soprabito

Come viene eseguito: l'interlocutore si toglie un indumento dopo aver parlato un po' e senza che ci siano variazioni della temperatura che lo giustificano.

Quando possiamo osservarlo: nelle occasioni in cui l'interlocutore, dopo un'iniziale diffidenza, diviene più disponibile a esporsi.

Che cosa significa: è l'equivalente pratico dell'espressione "sbottonarsi"; la giacca o il cappotto possono servire, oltre che a proteggere dal freddo, anche come una sorta di corazza o di barriera. Pertanto vengono tolti quando non si avverte più la sensazione di pericolo o di vulnerabilità.

Disincrociare braccia e/o gambe

Come viene eseguito: da un'originaria posizione di chiusura con braccia conserte e gambe accavallate, l'individuo passa a una postura più rilassata e aperta, allargando le braccia e disincrociando gli arti inferiori.

Quando possiamo osservarlo: allorché l'interlocutore originariamente ostile o in posizione di

autoprotezione, ammorbidisce la sua posizione intransigente, spesso in relazione a qualche nostra frase o azione che lo placa o lo rassicura.

Che cosa significa: ha il semplice senso di apertura o disponibilità verso l'altro; aprire braccia e gambe riflette la modifica dell'atteggiamento mentale di una persona nei nostri riguardi.

Rimuovere un oggetto

Come viene eseguito: al bar, a tavola, seduti a una scrivania si afferra un oggetto (bicchiere, portalettere ecc.) che si trova tra chi parla e l'interlocutore e lo si sposta lateralmente.

Quando possiamo osservarlo: prima che inizi una conversazione, subito dopo essersi seduti o nel corso del dialogo.

Cosa significa: se l'atto viene eseguito appena dopo essersi accomodati, indica il desiderio che non ci siano "barriere" tra sé e l'interlocutore e quindi suggerisce che già esiste una spontanea simpatia o attrazione per l'altro.

Se viene fatto in relazione a un determinato punto del dialogo, il segnale indica che è stata proprio la conversazione, il modo in cui è stata portata avanti, i temi che ha trattato a indurre chi compie l'azione ad "abbassare la guardia". Quando tale comportamento viene prodotto nell'affrontare uno specifico argomento, è proprio esso che spinge l'esecutore a togliere qualsiasi "barriera" che possa far perdere preziose informazioni al riguardo. Inoltre questo segnale serve a sgombrare la visuale; sebbene lo stimolo sia per lo più di tipo verbale, l'interlocutore inconsciamente recepisce l'importanza delle informazioni "aggiuntive" che gli possono provenire dall'espressione del volto e dai gesti di chi parla.

Togliersi gli occhiali

Quando possiamo osservarlo: all'esordio di un'interazione; in un frangente particolarmente coinvolgente della conversazione o in rapporto a uno specifico argomento.

Che cosa significa: come nel caso della rimozione di un oggetto, anche togliersi gli occhiali assume un significato diverso a seconda del momento in cui viene fatto: all'inizio di un'interazione indica disponibilità o attrazione per l'altro, soprattutto se gli occhiali vengono considerati poco estetici.

Se l'atto viene prodotto in relazione a un dato argomento, nel corso del dialogo, vale il discorso che abbiamo fatto quando abbiamo preso in considerazione il passarsi la mano fra i capelli.

Quindi, anche questo gesto è un modo per "sedurre" l'altro, così che continui a parlare in quel modo o di quel dato argomento.

Può sembrare assurdo che un individuo miope o con altri problemi della vista si tolga gli occhiali: è evidente che ci vede peggio; d'altra parte diventa comprensibile che sono comunque una barriera se pensiamo all'effetto che fa parlare con qualcuno con gli occhiali scuri o, peggio ancora, a specchio.

I segnali di attenzione e interesse

Sempre all'interno della classe degli atti di gradimento, distinguiamo i segnali di interesse. Essi non

solo ci informano che un dato stimolo suscita una sensazione gradevole, ma ci dicono inoltre che l'interlocutore intende soffermarsi e ascoltare o guardare con attenzione e, potremmo dire, "rapimento".

Ciò che intendiamo con la parola "attenzione" non è la concentrazione interessata che coinvolge l'individuo sul piano intellettuale, ma un coinvolgimento passivo, di carattere emotivo.

È la tensione forte, quella che tiene l'individuo con il fiato sospeso mentre, guardando un thriller, aspetta che l'assassino esca dall'ombra o, ancora, quella dello sportivo che, strabuzzando gli occhi, stringe i braccioli della poltrona quando la squadra di calcio per cui tifa deve tirare un rigore.

Portare il busto in avanti

Come viene eseguito: in posizione seduta, l'individuo sposta il busto in avanti. Se ci si trova al tavolino di un bar, questo comportamento è accompagnato dall'atto di appoggiare sul piano gomiti e avambracci, in genere tenuti incrociati. Potremmo pensare che questa versione unisca l'interesse a una chiusura, ma la postura assunta dalle braccia ha esclusivamente la funzione di compensare l'inclinazione del busto; in un certo senso, fa da puntello.

Questo atteggiamento, proprio perché esprime attenzione, è accompagnato da una tendenza ad arcuare la schiena, da un aumento generale del tono muscolare, da un orientamento della testa e dello sguardo verso l'interlocutore e, a volte, da una breve sospensione del respiro.

Alcune volte, l'assunzione di questa posizione è seguita da una caduta del tono muscolare e da una ritrazione del busto fino a poggiarlo allo schienale della sedia. In questo caso, di solito non siamo di fronte a un segnale di rifiuto, che invece viene eseguito in modo più brusco, ma a una perdita di interesse; in sostanza, chi produce questa sequenza di movimento percepisce qualcosa che stimola la sua attenzione, ma poi si accorge che il discorso prende una piega diversa da quella che si aspettava.

Quando possiamo osservarlo: si tratta di un comportamento che osserviamo in una persona in cui un argomento o un oggetto desta un intenso interesse.

Alle volte accade che la persona che parla dica qualcosa per poi tacere e portare la schiena in avanti, come se non avesse altro da aggiungere. Quando rileviamo una condotta di questo tipo, dobbiamo intendere l'argomentazione proposta come un "tema" che l'altro, attraverso la propria postura, ci invita a sviluppare.

Che cosa significa: portare il busto in avanti, come detto, è associato ad altri comportamenti che sottolineano lo stato di tensione e di attesa dell'interlocutore.

In particolare, il primo serve a esaltare la ricezione dello stimolo; i secondi a ridurre qualsiasi distrazione. Potremmo paragonare il tutto alla posizione di "punta" del cane da caccia che, percepita la preda, rizza le orecchie, si immobilizza, tende la muscolatura, solleva la coda e può tenere sospesa una zampa.

Sollevare un piede

Come viene eseguito: il piede viene sollevato e irrigidito in quella posizione per alcuni secondi e più.

Quando possiamo osservarlo: in situazioni di estrema attenzione.

Che cosa significa: anche se in “scala ridotta”, il senso dell’atto è lo stesso del comportamento precedente.

Sospendere un’azione in corso

Come viene eseguito: mentre l’individuo sta compiendo un movimento volontario e intenzionale, come fumare o scrivere, si ferma all’improvviso, a volte tenendo il braccio o la mano sospesi a mezz’aria. L’orientamento della testa e la direzione dello sguardo appaiono come “catturati” da qualcosa.

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui l’attenzione viene improvvisamente attirata da un determinato argomento o dalla vista di un qualcosa di inatteso.



Una donna tiene una sigaretta sospesa a mezz’aria: interrompere un’azione in corso è segno di estrema attenzione

Che cosa significa: La posizione può essere mantenuta per parecchi secondi, senza che l’individuo avverta alcuna sensazione di sforzo o di scomodità.

Da ciò possiamo comprendere come ci troviamo di fronte a un fenomeno – il medesimo che si verifica quando si porta il busto in avanti o si tiene un piede sollevato – detto catalessi e ben conosciuto dagli ipnotisti. Questo fenomeno consiste nella contrazione involontaria dei muscoli di un arto, di un’estremità o dell’intero corpo. A volte, è così estesa e intensa che il soggetto ipnotizzato può essere collocato con la testa su una sedia e i talloni sul pavimento o su un’altra sedia senza mostrare la minima flessione. Nell’ipnosi la catalessi è prodotta dall’operatore; in una comune interazione, si genera per la tensione provocata dall’ascolto (Granone, 1976).

Orientare una parte del corpo in una direzione diversa dal resto

Come viene eseguito: improvvisamente una parte del corpo perde l’allineamento con il resto (testa o

gambe, bacino o tronco ecc.) oppure mantiene a lungo, alle volte sin dall'inizio di un'interazione o di un'applicazione a un compito, una direzione diversa da quella generale, di solito, dal bacino in giù.

Quando possiamo osservarlo: allorché un discorso, una persona o altro attira la nostra attenzione, ma l'interazione con qualcun altro o un lavoro in cui siamo impegnati ci inibiscono dal girarci in direzione dello stimolo.

Che cosa significa: è un cosiddetto “movimento di intenzione”, cioè un'azione abbozzata e inibita sul nascere, che però mantiene traccia sia dell'intenzione di muoverci sia della direzione che intendevamo prendere. Produciamo questi movimenti “cristallizzati” quando siamo spinti a fare qualcosa, ma siamo frenati nel portare a compimento l'azione. Nel nostro caso, si tratta dell'intenzione di avvicinarsi alla fonte delle stimolazioni che troviamo attraenti.



Una donna, mentre parla con una persona, orienta le gambe verso un terzo individuo. L'orientamento del corpo tradisce ciò che attrae la nostra attenzione

La “scelta” della parte non allineata dipende in parte dalla impreparazione allo stimolo e in parte dalle regole sociali. Per esempio, se mentre parliamo con qualcuno entra una persona da cui siamo attratti, tendiamo a spostare immediatamente la testa verso di essa. Tuttavia le regole della buona educazione dicono che, se conversiamo con una persona, non è corretto guardare altrove. E allora, sempre riferendoci all'esempio considerato, spesso manteniamo l'orientamento della parte più controllata del corpo (testa e tronco) verso l'interlocutore, orientando le parti più periferiche del corpo, alle quali cui diamo e viene data minore attenzione (gambe e piedi, in genere) verso la

persona appena arrivata.

Aprire la bocca

Come viene eseguito: il mento è lasciato cadere, dischiudendo le labbra; la muscolatura del volto appare rilassata e gli occhi assumono un'espressione fissa, con una riduzione del battito delle palpebre. Se l'atto è osservato nel corso di un'interazione, è accompagnato da una riduzione della tendenza a prendere la parola e da una analoga diminuzione dei cenni o dei monosillabi ("uhm", "ah" ecc.) con cui mostriamo di seguire il discorso.

Quando possiamo osservarlo: in occasioni in cui l'interlocutore è affascinato e meravigliato da quanto stiamo dicendo.

Che cosa significa: anche questo è un comportamento che possiamo osservare nel corso di una seduta ipnotica. In quest'ultima circostanza, il segnale accompagna il totale assorbimento nelle parole dell'operatore. Il fenomeno ha pressoché lo stesso significato anche se prodotto all'interno di una comune conversazione.

Dilatazione delle pupille

Come viene eseguita: ovviamente è un comportamento non controllabile e molto significativo proprio per questa ragione. È importante notare che la dimensione della pupilla può cambiare anche se la luminosità dell'ambiente non varia.

Quando possiamo osservarla: se viene visto o sentito qualcosa di molto attraente. Nel corso di alcuni esperimenti è stato osservato che, facendo vedere alcune diapositive a uomini e donne, le pupille femminili si dilatavano maggiormente quando scorrevano immagini di bambini e di mamme con bambini; le pupille degli uomini, invece, si dilatavano maggiormente quando venivano mostrate immagini di donne nude.

Che cosa significa: il perché la pupilla si dilati osservando stimoli attraenti o sentendone anche solo parlare e in assenza delle variazioni di luminosità non è mai stato spiegato esaurientemente. Secondo l'etologo Desmond Morris, quando succede tra innamorati, il fenomeno consente di vedere l'altro "sfuocato" e circondato da un'aura di luce e, quindi, più attraente. Tuttavia, questa spiegazione non risponde del tutto alla nostra domanda. Inoltre è emerso che molti uomini sono attratti da donne con pupille particolarmente larghe. È possibile quindi, per quanto la dilatazione della pupilla sia involontaria, che la sua comparsa durante una conversazione tra un uomo e una donna provochi una maggiore sollecitudine nell'uomo a continuare a fare ciò che ha provocato quell'aumento di dimensioni, per esempio parlare di un dato argomento. Questo contribuirebbe a mantenere invariata la dilatazione pupillare nella donna, il che "inciterebbe" ancora l'uomo a persistere, creando un circuito chiuso. Il fenomeno può verificarsi, pur se meno frequentemente, anche quando è una donna a parlare e l'uomo ad ascoltare; per una donna vedere l'interlocutore con le pupille dilatate, che ricordano gli occhi di un bambino, è spesso uno stimolo irresistibile. Rimane comunque da spiegare il perché questo fenomeno si inneschi. Con la dilatazione delle pupille, l'immagine diventa più luminosa e comprendente un settore più ampio, ma anche più confusa. Può darsi che la dilatazione della pupilla serva a far percepire l'immagine nel modo più completo possibile cosicché, sebbene i

particolari risultino meno nitidi, non ne venga perso niente. È un po' come, nel guardare un quadro a una mostra, ci si allontani per averne una visione d'insieme.

Come riconoscere i segnali di rifiuto

Questa classe comprende reazioni che vanno dal fastidio alla stizza, dalla perplessità o dal disgusto moderato alla collera.

Fastidio, stizza, perplessità, disprezzo

Sfregarsi il naso

Come viene eseguito: in diversi modi. Il naso viene grattato; si passa il dito sotto il naso; si sfrega una narice; si gratta la piega che va dal naso alle labbra, spesso aprendo la bocca; si storce il naso con il dito o lo si prende fra le dita. Il significato è pressoché lo stesso. A volte, invece di un breve sfregamento, vediamo che l'interlocutore, durante una conversazione, ascolta chiudendosi una narice, premendo una pinna o mettendoci un dito sotto.



Toccarsi il naso o le zone limitrofe è segno di fastidio o disaccordo

Quando possiamo osservarlo: nelle occasioni in cui l'interlocutore prova disprezzo, rifiuto o disaccordo per qualcosa che vede o sente.

Che cosa significa: innanzitutto, puntualizziamo che quanto più vicino alle narici – sede di mucose e quindi estremamente sensibili – avviene il tocco, tanto maggiore è il senso di fastidio. Inoltre, una maggiore pressione o una ripetizione dell'atto indicano una tensione maggiore che nel caso di un unico grattamento. Se, poi, l'atto è prodotto da chi ascolta, il rifiuto va riferito al tema del discorso o a chi parla. Alcuni studiosi, rilevando che il gesto è prodotto spesso in relazione al mentire, ne hanno

concluso che possa derivare dall'atto di portare la mano alla bocca; quest'ultimo gesto, frequentemente osservabile nei bambini, ha il significato di nascondere un'espressione della bocca o di "bloccare" alcune parole.

Data la diffusione e la facile interpretazione di questo gesto, con il passare degli anni esso sarebbe stato "dirottato" verso il naso e progressivamente stilizzato, in modo da camuffarne il senso (Morris, 1977, Ekman, 1989).

Può anche darsi che, in alcuni casi, il motivo per cui lo si faccia sia questo, ma è ormai assodato che nella maggior parte dei casi il naso dia realmente prurito. Grattarselo diviene a quel punto un atto riflesso che non può, per sua natura, possedere la complessità di significato attribuitogli. È più verosimile allora l'ipotesi che il gesto sia nato come una generalizzazione della risposta di tappare il naso in presenza di odori sgradevoli o in conseguenza dell'irritazione chimica o meccanica delle mucose.

Togliersi qualcosa dalla zona lacrimale

Come viene eseguito: si porta il dito verso l'angolo interno dell'occhio come per togliere polvere o altro; alle volte, ma meno spesso, si stira la pelle a lato dell'angolo esterno. Una forma più tenue di questo gesto comprende il grattarsi o lo sfregarsi lo zigomo.

Quando possiamo osservarlo: nelle stesse circostanze in cui viene attuato lo sfregamento del naso.

Che cosa significa: analogamente a quanto avviene nel caso del prurito al naso, anche qui una sensazione di fastidio in una zona dotata di mucose prende il posto di una sensazione di sgradevolezza o di stizza. Se il tocco viene fatto all'estremità esterna dell'occhio, bisogna prestare particolare attenzione. Se l'occhio è lucido, infatti, il gesto è intenzionale ed è volto a coprire o a bloccare una lacrima. Il fastidio è comunque di intensità inferiore a quello provato nello sfregamento del naso.



Una donna fa mostra di togliersi qualcosa dall'occhio: questo gesto esprime un dissenso mascherato

Sollevarsi o grattarsi un sopracciglio

Come viene eseguito: con l'indice si solleva l'arco esterno di un sopracciglio; in una forma più blanda, il sopracciglio viene semplicemente grattato.

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui l'interlocutore è incredulo o scettico verso quello che sente o vede.

Che cosa significa: l'atto è una sorta di riproduzione parziale dell'espressione di perplessità, che sarà esaminata più avanti. Sollevare un sopracciglio con il dito, invece di farlo con i muscoli del volto, ha il fine di mascherare il significato dell'atto e al tempo stesso di "economizzare" le forze. Quindi, invece di mantenere i muscoli del volto in tensione, si "preferisce" replicare l'espressione "modellandola" con le dita.



Sollevarsi un sopracciglio sostituisce il sollevare le sopracciglia, in conseguenza di uno stato di perplessità

Tenere sollevato con un dito il labbro inferiore

Come viene eseguito: l'indice viene posto orizzontalmente sotto il labbro inferiore, spingendolo verso l'alto. In una variante più moderata, il dito è tenuto verticale e il solo polpastrello preme il labbro inferiore dal basso.

Quando possiamo osservarlo: durante l'ascolto o la vista di qualcosa che suscita commiserazione o disprezzo.

Che cosa significa: anche in questo caso, come si è detto per il gesto precedente, il dito "fa le veci" dei muscoli del volto; l'espressione che qui viene raffigurata è quella del disgusto. Il suo significato non è però il disgusto, ma il disprezzo o l'incredulità.



Un uomo si solleva il labbro inferiore: questo gesto, che segnala il disprezzo, sostituisce l'equivalente espressione di disgusto

Grattarsi la fronte

Come viene eseguito: ci si gratta la fronte oppure si premono le dita sulla fronte, spingendo leggermente verso l'alto. Le palpebre superiori appaiono lievemente abbassate.

Quando possiamo osservarlo: nel mentre qualcuno ascolta o vede qualcosa che lo lascia perplesso.

Che cosa significa: spingere verso l'alto la pelle della fronte o semplicemente grattarla riproduce la posizione assunta da queste pieghe nell'espressione di perplessità.



Grattarsi la fronte esprime incredulità

Sollevarsi gli occhiali

Come viene eseguito: gli occhiali vengono afferrati per la montatura e sollevati. In una forma più stilizzata, la montatura viene spinta sul naso o leggermente sollevata con un dito poggiato sul ponte.

Quando possiamo osservarlo: in situazioni di ascolto.

Che cosa significa: si tratta di un gesto di incredulità; è come se chi lo esegue dicesse “non credo a quello che vedo o sento”. Quest’atto, inoltre, spesso è associato all’espressione di scetticismo: consiste, in effetti, nel volere “vederci chiaro”.



Sollevarsi gli occhiali indica scetticismo

Sfregarsi gli angoli delle labbra

Come viene eseguito: se la bocca è chiusa, si produce uno sfregamento oppure un movimento a levare dall’estremità delle labbra verso l’esterno; se la bocca è aperta, può essere pizzicato con un dito l’angolo delle labbra.

Quando possiamo osservarlo: allorché chi ascolta disapprova ciò che viene detto o ne è in disaccordo.

Che cosa significa: il gesto trae origine dall’atto di ripulire la bocca e i denti dai residui di cibo. Da questo contesto l’atto è stato esteso ad argomenti di conversazione su cui si è in disaccordo o verso i quali si prova disprezzo o rifiuto.



Un uomo compie il gesto di togliersi qualcosa dall'angolo della bocca: è un segnale di fastidio che trae origine dall'azione di ripulirsi

Espellere il fumo della sigaretta

Come viene eseguito: dopo aver inalato il fumo, l'individuo lo esala con una rapida e violenta espulsione. Spesso l'atto è accompagnato da un'espressione di disprezzo, scetticismo o collera.

Quando possiamo osservarlo: in occasione di una conversazione in cui l'interlocutore – che ovviamente stia fumando – emetta il fumo in relazione a uno specifico argomento.

Che cosa significa: si tratta di una forma mascherata dello sbuffare; gesto che, attraverso l'espulsione dell'aria, può esprimere sia un impulso ad aggredire (come il soffiare rabbioso dei gatti o, per gli esseri umani, il soffiare il fumo in faccia a qualcuno) sia l'espulsione di una cosa sgradevole.

Essa originariamente era un odore ma, con il tempo, lo stesso comportamento è stato esteso a qualsiasi cosa, parola, argomento o azione provochi un senso di nausea, disgusto o disprezzo.

Buttare via la cenere della sigaretta

Come viene eseguito: l'esecuzione è la stessa di quando si getta la cenere nel portacenere o per terra, ma viene prodotta senza badare al fatto se sia o meno necessaria.

Quando possiamo osservarlo: in circostanze analoghe a quelle del gesto precedente.

Che cosa significa: come per altri segnali che vedremo successivamente, gettare la cenere è solamente un pretesto per disfarsi di un qualcosa.

Il “qualcosa” è l'argomento, il riferimento di ciò che si è detto o la vista di qualcosa o qualcuno verso cui si prova fastidio o collera.

Togliersi un peluzzo, polvere, un capello o altro di dosso

Come viene eseguito: l'atto è preceduto da un'espressione, in genere soffocata, di collera, disprezzo o disgusto. L'individuo solleva la mano e spazzola le spalline della giacca, la manica della camicia ecc. In genere si tratta di polvere "immaginaria"; se però chi esegue l'atto individua con lo sguardo un capello o un peluzzo, dirige l'azione su di esso.

Quando possiamo osservarlo: in relazione ad argomenti, proposte, consigli, suggerimenti ecc.

Che cosa significa: ripulirsi è un modo per esprimere il proprio disaccordo o il disappunto su qualcosa, quando non si è in condizione di poterlo fare apertamente.



Un uomo si spazzola la giacca con la mano: far mostra di togliersi qualcosa di dosso nasconde l'impulso di eliminare qualcosa di irritante

Rimuovere briciole o polvere dal tavolo

Come viene eseguito: anche questo segnale è in genere caratterizzato dai movimenti associati all'atto di rimuovere un capello o un peluzzo. Le briciole o la polvere vengono allontanate di lato.

Quando possiamo osservarlo: in rapporto agli stessi stimoli dell'atto precedente.

Che cosa significa: il fatto che ci siano briciole di pane o polvere è puramente accessorio; quello che importa nell'esecuzione dell'atto è il respingere un qualcosa. Questo comportamento viene prodotto in modo automatico, quando non si ha la possibilità di mostrare un rifiuto esplicito verso una proposta o un argomento, quando lo si vive come un'imposizione (in questo caso lo stimolo non è l'argomento, ma il modo in cui è stato esposto) o quando non si è ancora consapevoli di non gradire la cosa.

Allontanare un oggetto spostandolo di lato

Come viene eseguito: si sposta, allontanandolo da sé, un oggetto (un portapenne, un bicchiere ecc.) afferrandolo o, più spesso, spingendolo con il palmo o con le dita, riducendo in questo modo le sensazioni tattili – dovute alla pressione e alla superficie di contatto – e manifestando quindi una repulsione più intensa.

Quando possiamo osservarlo: in rapporto a proposte, suggerimenti, affermazioni o argomenti di conversazione.

Che cosa significa: il gesto esprime un rifiuto per il contenuto di un'espressione verbale o per il modo in cui è proposta; l'atto di respingere l'oggetto è la traduzione figurata del proprio atteggiamento verso lo stimolo. Molto probabilmente il rivolgere la spinta contro un oggetto serve solo a dare una parvenza di compiutezza o di senso a un gesto che all'origine è un riflesso automatico, scomposto e privo di scopo.

Spingere un oggetto verso l'interlocutore

Come viene eseguito: a tavola o alla scrivania, una tazzina del caffè, un portacarte ecc. vengono spinti in direzione dell'interlocutore.

Quando possiamo osservarlo: in risposta ad affermazioni, richieste, proposte ecc. dell'altro.

Che cosa significa: il significato è pressoché lo stesso del gesto esaminato sopra, con la sottile differenza che, oltre al contenuto, la direzione della spinta lascia trasparire anche un rifiuto per la persona stessa dell'interlocutore.



Spingere un oggetto verso l'interlocutore significa esprimere il rifiuto per ciò che quest'ultimo dice

Grattarsi con una penna o un dito sotto il mento

Come viene eseguito: il mento appare sempre sollevato, in tutte le varianti che esamineremo. Se ci si gratta con una penna, in genere il movimento va dal collo alla punta del mento; se invece il gesto viene attuato con un dito, di solito o ci si gratta in un punto qualsiasi della parte inferiore del mento o il movimento va in direzione del collo. Altre forme in cui il gesto è prodotto sono: pizzicarsi la pelle sotto il mento, pizzicare o toccare con pollice e indice il pomo d'Adamo (o, nelle donne, la zona corrispondente).



Un uomo si gratta il collo tenendo il mento sollevato: questo gesto è una forma stilizzata dell'atto con cui manifestiamo disinteresse

Quando possiamo osservarlo: se chi ascolta prova scetticismo o disinteresse per ciò che l'altro sta dicendo, ma non può manifestarlo direttamente.

Che cosa significa: si tratta di un gesto che, nella prima parte di questo libro, abbiamo definito “lapsus gestuali”: gesti riprodotti in modo inconsapevole, parziale o stilizzato. In questo caso, l’atto d’origine è il passarsi l’indice, tenuto orizzontale e mosso verso l’esterno, sotto il mento leggermente sollevato: il suo significato è “non mi interessa”.

Ritrarre il busto e simili

Come viene eseguito: se l’individuo è seduto, da una posizione eretta oppure leggermente inclinata in avanti e che rivela una certa attenzione, il busto viene spostato all’indietro bruscamente o con un movimento fluido e regolare, fino a poggiare sullo schienale.

L’atto è spesso accompagnato dall’espressione di disgusto o collera (scatto violento) o da quella di disprezzo o scetticismo (movimento è più lento). Se l’interlocutore è in piedi, può sollevare il mento lateralmente e/o scostarsi di lato.

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui l’interlocutore prova fastidio o repulsione per qualcosa che chi parla ha detto o fatto.

Che cosa significa: il segnale è un riflesso del voler evitare qualcosa; infatti ritrarre il busto indica la repulsione per lo stimolo e l’impulso ad allontanarsene.

Le altre varianti (sollevare il mento inclinandolo leggermente di lato; scostarsi lateralmente) hanno un significato analogo; la direzione del movimento dipende dalla posizione dello stimolo.

Ritrarre il mento

Come viene eseguito: il mento viene abbassato e ritratto verso il collo. Spesso l’atto è accompagnato da un’espressione imbronciata.

Quando possiamo osservarlo: quando chi lo esegue si sente ferito, umiliato o non considerato dall’interlocutore.

Che cosa significa: questo comportamento, osservabile frequentemente nei bambini delusi o amareggiati, in genere viene perduto con la crescita. Tuttavia può ricomparire quando l’individuo è sotto pressione o è depresso. La prima comparsa di quest’atteggiamento avviene quando il neonato si vede offrire il seno e quindi il nutrimento in modo spiccio e insofferente. In quel caso il bambino, pur affamato, può rifiutare l’allattamento.

Nell’adulto, l’atto si ripropone quando si sente respinto da qualcuno verso cui prova soggezione o rispetto.



Ritrarre il mento è un atto che prende origine dal rifiuto del seno materno

Premere la lingua contro l'interno delle guance

Come viene eseguito: la lingua viene ruotata lateralmente e premuta contro la guancia. Una variante è la pressione della lingua nella regione sottostante il labbro inferiore.



Questo gesto nasce dall'atto di trattenere il cibo in bocca per poi sputarlo

Quando possiamo osservarlo: in relazione ad argomenti, proposte, consigli, affermazioni ecc.

Che cosa significa: l'atto deriva dal comportamento del bambino che, imboccato quando non ha

fame, invece di inghiottire la pappa, la tiene in bocca, ammassandola nella “sacca” tra i denti e la parete interna della guancia. Da questo contesto alimentare, il gesto è stato poi generalizzato a tutte le cose che suscitano fastidio e disapprovazione, ma verso le quali non si è in condizione di mostrare un rifiuto esplicito.

Evitare lo sguardo

Come viene eseguito: il livello a cui viene tenuto lo sguardo è orizzontale (se lo sguardo fosse rivolto in basso sarebbe indice di senso di colpa o di vergogna) e la direzione è opposta a quella in cui si trova l’interlocutore: il partner con cui si è incolleriti, una persona che ci ispira sdegno o disprezzo ecc. Spesso anche la testa è orientata nella direzione dello sguardo.



Una donna non guarda l’uomo che le parla: evitare lo sguardo dell’altro prende origine sia dal rifiutarlo sia dal punirlo negandogli attenzione

Una variante a questo comportamento si può individuare quando un individuo si trova con gli amici fra i quali però c’è anche una persona sgradita. In questo caso eviterà di guardarla o passerà velocemente oltre, se lo sguardo dovesse capitare per caso su di essa.

Quando possiamo osservarlo: le occasioni sono le più diverse. Per esempio, mentre uno fa un “predicazzo”, un rimprovero in modo esplicito o in maniera indiretta e l’interlocutore non esprime il suo dissenso, ma guarda fissamente altrove. Oppure, quando qualcuno è arrabbiato con una persona intima e, mentre quest’ultima cerca il dialogo o attenzione, il primo evita di incontrare il suo sguardo. Ancora, quando una persona è arrabbiata ma, per non darlo a vedere, conversa “normalmente” indirizzando altrove lo sguardo.

Che cosa significa: voltare la testa di lato o semplicemente evitare lo sguardo dell'altro trova le proprie origini nel comportamento del neonato che, quando si è nutrito a sufficienza, respinge il seno, girandosi in direzione opposta. Dallo stesso comportamento nasce anche il gesto di scuotere la testa da un lato all'altro per dire di no (Morris, 1994).

Inoltre, lo sguardo è uno dei modi più importanti per mantenere il contatto con l'altro o per regolare l'interazione; evitare di guardare l'altro o non corrispondere i suoi sguardi diviene quindi un modo molto efficace per farlo sentire frustrato e boicottare i suoi tentativi di interagire con noi (Argyle e Dean, 1965).

Accavallare le gambe in senso contrario rispetto all'altro

Come viene eseguito: in posizione angolata rispetto all'interlocutore, la gamba rivolta nella sua direzione viene sollevata e accavallata. Se l'interlocutore è di fronte, si può esprimere lo stesso segnale sollevando la gamba e cingendola con le braccia.

Quando possiamo osservarlo: nelle occasioni in cui chi parla esprime affermazioni, giudizi, opinioni che vengono disapprovate o verso le quali si prova fastidio. Se compiuto nel momento in cui qualcuno ci si siede a fianco, l'atto esprime ostilità o repulsione per quella persona; lo stesso vale se la postura viene mantenuta anche quando si è passati a un argomento diverso da quello che ha suscitato questa risposta.



Una donna ha accavallato le gambe in senso contrario all'uomo, che si trova ad angolo rispetto a lei. È un segnale che indica una "barriera"

Che cosa significa: accavallare le gambe puntando uno spigolo – costituito dal ginocchio – contro l'interlocutore significa mettere una sorta di "barriera" tra sé e l'altro, tenendolo a distanza almeno

fino a che continua a parlare di un dato argomento.

Indietreggiare

Come viene eseguito: a un determinato punto della conversazione, l'interlocutore fa un passo a ritroso. Se si è seduti, equivalenti di quest'azione sono, in ordine di intensità: portare i piedi all'indietro, per esempio sotto il sedile; spostare la sedia all'indietro; sollevare i talloni e portare il busto in avanti, come per andarsene.

Quando possiamo osservarlo: in relazione ad argomenti, proposte, rimproveri o opinioni espresse da chi parla.

Che cosa significa: si tratta di un segnale di repulsione. Chi esegue quest'atto avverte all'improvviso che l'altro è troppo vicino. In altre parole, emotivamente "interpreta" l'affermazione dell'interlocutore come se quest'ultimo avesse violato un confine e reagisce di conseguenza, allontanandosi.

Incrociare le braccia

Come viene eseguito: le braccia vengono tenute conserte; la mano destra poggia sul bicipite sinistro; la mano sinistra è infilata tra torso e bicipite destro.
Per i mancini vale l'inverso.

Quando possiamo osservarlo: le circostanze in cui possiamo rilevare questa postura sono diverse. Per esempio, quando chi l'esegue è irritato con noi; assume questa posa prima di iniziare la discussione o quando mostriamo l'intenzione di cercare il dialogo.



Un tipico segnale di chiusura

Oppure, quando diciamo qualcosa che infastidisce o offende l'altro. Infine, allorché un individuo si sente esposto, come può capitare quando deve parlare in pubblico, davanti a una telecamera o a un colloquio di lavoro.

Che cosa significa: le braccia chiuse creano una barriera tra sé e l'interlocutore; il gesto quindi esprime chiusura e indisponibilità. Nel terzo caso, invece, è solo un modo per proteggersi; esso può essere abbandonato spontaneamente se viene meno la sensazione di minaccia.

BRACCIA SOLLEVATE E MANI SUI GOMITI

Come viene eseguito: le braccia sono sollevate e le mani sono poste sopra i gomiti; una o entrambe le braccia avvolgono il busto.

Che cosa significa: in questi casi non parliamo più di chiusura, ma di segnali infantili, di forme più o meno accentuate di autoabbraccio. Vengono osservati quando l'individuo è sconsolato o, ancora, se tale comportamento è tenuto da una donna, riferiti a una sua intenzione di mostrarsi innocua e bisognosa di rassicurazione.



Eseguito in questo modo, il gesto raffigurato non ha significato di chiusura, ma di autoconforto

BRACCIA INCROCIATE E LEGGERMENTE SOLLEVATE

Come viene eseguito: le braccia sono incrociate, ma appaiono sollevate rispetto alla posizione di chiusura.

Che cosa significa: è una postura che osserviamo, per esempio, nei buttafuori delle discoteche o anche in alcune statue poste all'ingresso di vecchi edifici, come a protezione di essi. In questi casi non indicano chiusura, ma servono ad aumentare la dimensione psicologica del corpo, con il fine di intimidire individui avventati o molesti.

Le braccia appaiono sollevate perché il torace e la muscolatura pettorale dei buttafuori – o delle statue – sono più grandi che in un individuo di proporzioni normali e spingono le braccia all'infuori e verso l'alto. Il messaggio implicito è che sotto quelle braccia muscolose c'è un petto robusto e, per estensione, un individuo molto forte.

Nelle persone di corporatura normale, è sempre l'ampiezza del petto a sollevare le braccia, ma la sua larghezza è determinata dall'atto di gonfiarlo quando, rispetto a un avversario, ci si sente tronfi d'orgoglio, di presunzione o sicuri della propria forza (anche contrattuale, psicologica, morale ecc.).



Le braccia sono incrociate e appaiono sollevate: anche in questo caso non si tratta di chiusura, ma di un modo per ampliare la propria dimensione psicologica

Sfida o competitività

Mettersi le mani sui fianchi

Come viene eseguito: le braccia vengono allargate; le mani sono poste sui fianchi con il pollice poggiato sul retro dell'anca, mentre le altre dita sono visibili sul davanti. L'atto può essere accentuato gonfiando il petto o portandolo in avanti.

In alternativa, questo comportamento può essere eseguito nei seguenti modi:

- tenere i pugni chiusi e poggiarli sui fianchi. In questo caso viene esaltato il valore di minaccia dell'atto;
- tenere una mano sul fianco appoggiando l'altra a un sostegno (un davanzale, un passamano ecc.) nella direzione dell'altro. Il gesto mostra l'intenzione, pur inibita, di aggredire;
- da seduti, appoggiare le mani sulle cosce, invece che sul fianco.

Quando possiamo osservarlo: nelle circostanze in cui chi lo esegue intende intimorire l'interlocutore o competere con lui.

Che cosa significa: nella prima parte, abbiamo parlato di dimensione psicologica: questa postura serve proprio ad aumentare la propria dimensione psicologica per mettere in soggezione l'avversario.



Esibire simboli fallici

Come viene eseguito: una parte del corpo o un oggetto la cui forma richiama – o viene manipolata in modo da prenderne le sembianze – l'aspetto di un organo sessuale maschile eretto. Le varianti più attuate sono:

- sollevare l'avambraccio stringendolo con l'altra mano;
- irrigidire indice o medio tenendolo con le altre dita;
- tenere, mentre si parla o si ascolta, una penna in verticale;
- arrotolare un giornale appoggiandone un'estremità sull'addome.

Quando possiamo osservarlo: quando chi parla o chi ascolta prova un atteggiamento competitivo nei confronti di una persona o di un gruppo.

Che cosa significa: tra i maschi dei nostri “cugini” primati (gli scimpanzé, i gorilla ecc.) esibire l'organo genitale eretto fa parte dei rituali di corteggiamento. Inoltre, un comportamento di questo tipo è messo in atto quando un maschio dominante viene sfidato. Dopo un accenno di zuffa, l'animale che risulta dominante spesso monta quello sottomesso, attuando spinte pelviche che simulano l'accoppiamento. In questo modo, è come se dicesse: “Ti penetro come se tu fossi una femmina, cioè inferiore sul piano gerarchico”.

Tra gli esseri umani, il valore dell'esibizione fallica ha un significato che si colloca a metà tra l'esibizione del pene eretto nei rituali di corteggiamento e la simulazione della penetrazione tipica dell'espressione di dominanza. In sostanza, con questo comportamento gli uomini ostentano un “simbolo” dell'organo genitale come “dichiarazione” della posizione dominante e come segno di minaccia, richiamando così nella nostra memoria ancestrale quello che, in una competizione per il dominio, è il destino dello sconfitto.



Due varianti di esibizione di simboli fallici: sollevare un avambraccio; tenere una penna in posizione verticale

Aggressività repressa

Mordersi l'interno delle guance

Come viene eseguito: la pelle delle guance viene “aspirata” e trattenuta dai denti; esternamente possiamo osservare che le guance appaiono incavate. Spesso l'atto è accompagnato dall'espressione di collera. Varianti di questo comportamento sono:

- mordere un angolo del labbro inferiore;
- mordere il labbro inferiore, esponendo gli incisivi superiori;
- contrarre le mascelle.

Quando possiamo osservarlo: nelle circostanze in cui qualcosa detto o fatto dalla persona con cui si interagisce suscita un sentimento di rabbia che però viene prontamente inibita.

Che cosa significa: il morso, nelle zuffe fra animali, è la forma di aggressione più feroce e distruttiva. Nell'essere umano l'evoluzione della manualità e della conseguente capacità di creare manufatti ha portato alla costruzione di armi – come i coltelli o le pistole – ben più micidiali delle “zanne”, la cui dimensione si è quindi ridotta e il cui uso è stato relegato alla masticazione.



Un uomo si morde l'interno delle guance: questo e altri segnali simili sono forme inibite dell'impulso a mordere

Evidentemente l'inconscio non ha preso nota di questa evoluzione fisica del corpo. Infatti, la contrazione delle mascelle e gli altri atti analoghi a questo comportamento non sono altro che forme inibite dell'istinto di mordere.

Spezzare o strappare qualcosa

Come viene eseguito: l'individuo spezza o strappa qualcosa (una matita, un pezzo di pane, un foglio di carta), con movimenti bruschi e con forza. Tendini e vene delle mani divengono più visibili, i muscoli degli avambracci e dei bicipiti si gonfiano aparendo tesi e contratti. In genere, questi

movimenti sono accompagnati da un'espressione di collera, che sarà esaminata in seguito. Inoltre, se l'atto è indirizzato a noi, l'interlocutore tenderà a fissarci negli occhi più a lungo, mantenendo l'atteggiamento indicato.

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui stiamo dicendo qualcosa che indispette fortemente l'altro, che però reprime, almeno parzialmente, la tendenza ad aggredirci. Alle volte, l'atto non è tanto rivolto a noi, quanto a quello di cui stiamo parlando; per questo motivo, e per evitare fraintendimenti, bisogna far attenzione a quando esso inizia.

Che cosa significa: si tratta di quelle che Desmond Morris (1977) chiama "azioni deviate", cioè azioni in cui l'impulso che ne è alla base viene dirottato verso un obiettivo diverso da quello originario. Nel nostro caso, l'aggressività si scarica su oggetti insignificanti o perché inibita o perché il destinatario dell'atto violento non è "a portata di mano", come capita quando si sente parlare di qualcosa o di qualcuno fortemente antipatico o odioso.

Stringere con forza un oggetto o il pugno

Come viene eseguito: per dissimulare la rabbia, l'atto aggressivo viene camuffato da azione funzionale; per esempio, si stringe la penna per far pensare all'altro che si ha l'intenzione di scrivere. Oppure, esso può essere eseguito in una posizione poco o per niente visibile dall'interlocutore; per esempio, il pugno può essere tenuto a livello dei fianchi o nascosto sotto il tavolo. Tendini e vene sono in rilievo.

Quando possiamo osservarlo: nelle stesse circostanze in cui osserviamo i gesti descritti nella categoria precedente.

Che cosa significa: anche in questo caso ci troviamo di fronte a una forma inibita dell'espressione di collera.



Provocare rumore con oggetti

Come viene eseguito: se si è impegnati in un compito, come pulire una stanza, mettere a posto qualcosa ecc., gli oggetti sono sbattuti o le azioni sono fatte in modo da produrre rumore. Se, invece, non si sta facendo niente, si prende in modo pretestuoso un oggetto, per esempio facendo finta di esaminarlo o di spolverarlo, e lo si ripone battendolo con forza.

Quando possiamo osservarlo: nelle circostanze in cui l'individuo è in collera con chi gli parla o con una delle persone presenti e o non è in condizione di esprimerla o ancora non ne è consapevole.

Che cosa significa: come per gli atti esaminati precedentemente, anche in questo caso si tratta di espressioni che indicano la rabbia tenuta a freno. L'unica differenza è che, in modo intenzionale ma non sempre cosciente, si fa “rumore” per comunicare all'altro il proprio sentimento.

Sollevarsi le maniche della giacca o della camicia

Come viene eseguito: a proposito di questo gesto abbiamo già detto qualcosa parlando dei segnali di apertura. Quanto alla sua esecuzione, a differenza di quanto descritto a proposito dell'esporsi all'altro, in questo caso l'atto è sempre accompagnato da una brevissima espressione di collera, soffocata o completa.

Quando possiamo osservarlo: allorché l'individuo prova rancore per l'interlocutore o per qualcuno presente.

Che cosa significa: l'atto, avendo la funzione di esibire i muscoli, è un segnale di minaccia. Chi si comporta in questo modo vorrebbe aggredire fisicamente l'altro.



Sollevarsi le maniche della camicia con un'espressione di rabbia significa mostrare i muscoli e quindi minacciare fisicamente qualcuno

Le espressioni del volto

Ci sono alcune emozioni che sono universalmente condivise; sicuramente quelle di paura, disgusto, tristezza, sofferenza, collera e felicità. Tali emozioni si manifestano attraverso una mimica involontaria che tuttavia, con la crescita, può essere in parte controllata.

Tuttavia certi movimenti quali, per esempio, la posizione delle sopracciglia nella paura o il restringimento delle labbra nella collera, sono incontrollabili per la maggior parte delle persone; pertanto, diventano indici pressoché certi di una data emozione (Ekman, 1989).

In questo capitolo tratteremo le manifestazioni espressive delle emozioni principali e delle più significative varianti; inoltre, parleremo di come queste espressioni si collegano agli atti non verbali.

Come riconoscere le emozioni

Gli atti non verbali che abbiamo illustrato finora possono subire cambiamenti di significato; essere accentuati, valorizzati o evidenziare contraddizioni, se accompagnati da una determinata espressione del volto. In linea di massima, quando un gesto e un'espressione del volto inviano messaggi contrastanti almeno all'apparenza, vale la regola che segue: *l'espressione emozionale è dominante*. In altre parole, è il gesto ad assumere lo stesso significato dell'atteggiamento del volto e non viceversa. Si potrà quindi mascherare o controllare un movimento delle gambe, della testa o delle braccia, ma non l'espressione del volto, che pertanto sarà un utile elemento-guida per comprendere le emozioni altrui.

Posta questa regola di fondo, vediamo in che modo possono combinarsi atti non verbali ed espressioni delle emozioni:

- l'atto non verbale, per esempio tirare indietro le labbra, può essere parte della configurazione globale dell'espressione del volto; sempre per quanto riguarda l'esempio considerato, il gesto è tipico della collera ma anche della paura;
- uno stesso atto può assumere significati diversi a seconda che il volto sia neutro o sia atteggiato a una certa espressione. Per esempio, passarsi la lingua sulle labbra è un segno di gradimento se accompagnato da un volto neutro o felice; è indice di tensione se compare in una faccia impaurita;
- un segnale di per sé poco significativo, come grattarsi dietro l'orecchio, sfregare la pelle dello zigomo ecc., non solo "assimila" il senso dell'espressione, ma prende forza espressiva dall'atteggiamento del volto, che a sua volta sembra diventare più espressivo;
- un altro atto non verbale può presentarsi contemporaneamente a un'espressione del volto e contraddirla; questo avviene per quelle espressioni facilmente riproducibili, come per esempio la felicità. Così, un'espressione di disgusto può accompagnarsi al passaggio della lingua sulle labbra, indicando che la repulsione è fittizia. Ma ciò non significa necessariamente che l'individuo stia mentendo; può non essere cosciente di certe sue preferenze;

- un gesto che segue un'espressione del volto può essere di segno contrario. Per esempio, una persona può leccarsi le labbra dopo aver mostrato un'espressione di paura. In questo caso non c'è contraddizione, ma una sorta di “ripensamento”; la persona può, nello stesso momento, provare paura e trovare la situazione eccitante.

I cambiamenti di espressione

Prima di descrivere i tratti distintivi delle principali emozioni, è opportuno fare alcune precisazioni. L'osservazione dei cambiamenti d'espressione del volto in relazione agli stimoli ci può dire:

- che emozione sta vivendo l'individuo;
- se prova due emozioni contemporaneamente;
- l'intensità dell'emozione.

A sua volta, l'espressione del volto si può mostrare:

- in modo completo per alcuni secondi (attenzione: se durano più a lungo non sono genuine);
- come microespressione, vale a dire come un'espressione completa, ma che si presenta per un tempo brevissimo;
- in modo soffocato, allorché l'espressione appare in modo parziale; cosa che, in certi casi, ne rende difficile l'interpretazione;
- in modo asimmetrico, cioè quando gli stessi atteggiamenti compaiono sulle due metà del viso, ma con intensità diversa. In questo caso siamo di fronte a un'espressione fasulla, simulata (Ekman, 1989).

Sorpresa

Nella sorpresa:

- la fronte è corrugata da linee orizzontali che l'attraversano tutta;
- le sopracciglia sono sollevate e curvate a mo' di mezzaluna;
- la pelle tra sopracciglia e palpebre è tesa e ne è visibile una porzione maggiore che rispetto all'espressione neutra;
- gli occhi sono spalancati; la parte bianca dell'occhio, la sclera, è osservabile sopra l'iride (il cerchio colorato al centro dell'occhio) e talvolta anche sotto;
- il mento cade verso il basso, portando le labbra a dischiudersi;
- la bocca appare rilassata.

Mentre per le altre emozioni il fattore tempo (cioè l'attivazione, la durata e la scomparsa) non segue regole precise, per la sorpresa è invece essenziale per stabilire se è genuina o è simulata. Se si tratta di una sorpresa autentica, tutti e tre gli elementi devono essere brevissimi: meno di un secondo

(Ekman, 1989).



I tratti dell'espressione di sorpresa

Paura

Nella paura:

- la fronte è solcata da pieghe o rughe solo al centro;
- le sopracciglia appaiono sollevate come nella sorpresa, ma, a differenza di questa, sono unite nell'angolo interno;
- le palpebre superiori appaiono sollevate, esponendo la sclera; a differenza della sorpresa, anche le palpebre inferiori vengono sollevate e sono piuttosto tese, seguendo quasi una linea retta invece di avere forma semicircolare;
- le pupille sono dilatate;
- la bocca è aperta e le labbra sono tese e tirate indietro, diventando quindi più piccole, oppure tirate lateralmente, con gli angoli rovesciati verso l'interno.



I tratti dell'espressione di paura

Spesso compare assieme alla sorpresa ed è un'espressione difficilmente simulabile. Quando accompagna gli atti non verbali, in particolare gli atti che servono a scaricare la tensione, di solito si produce sotto forma di microespressione o, più di frequente, nella sua forma più attenuata, cioè l'apprensione o l'ansia. Preoccupazione e ansia presentano gli stessi segni della paura, ma in forma attenuata o parziale: così possiamo osservare solo l'innalzamento delle sopracciglia e l'espressione degli occhi oppure solo l'atteggiamento delle labbra; ancora, le labbra possono essere chiuse e portate all'interno, mentre le sopracciglia sono unite, ma sollevate solo leggermente, come si può vedere nell'immagine qui riportata. Per un'interpretazione corretta, dobbiamo valutare insieme l'espressione e il gesto che a questa può essere associato. Alcuni atti non verbali abbinati all'espressione di paura sono: portare indietro le labbra; tirare la cravatta verso l'esterno; mordersi un dito.



*L'ansia e l'apprensione sono forme attenuate di paura.
Nell'immagine, l'apprensione è osservabile dall'atteggiamento di sopracciglia e occhi.*

Disgusto

Nel disgusto:

- la fronte è distesa;
- le sopracciglia sono abbassate, ma non unite e vanno a coprire le palpebre superiori;
- queste ultime a loro volta nascondono parte della sclera sopra l'iride;
- le palpebre inferiori sono spinte verso l'alto, ma non tese; al di sotto di esse, si osservano pieghe orizzontali o in diagonale rispetto alla palpebra.
- alla radice del naso compaiono pieghe oblique che convergono verso il centro;
- il naso è arricciato e la sua punta appare arrotondata;
- le guance sono sollevate;
- il labbro superiore è sollevato, mentre quello inferiore è anch'esso spinto in su o abbassato, aprendo la bocca, e leggermente portato in fuori. Ancora, sotto il labbro inferiore si può presentare un certo rigonfiamento.

A differenza della paura, l'attuazione parziale di questa espressione non indica una forma più blanda dell'emozione collegata, ma comunica significati diversi. Infatti due varianti dell'espressione di disgusto sono spesso associate alle manifestazioni di rifiuto: l'espressione di disprezzo e quella di scetticismo.

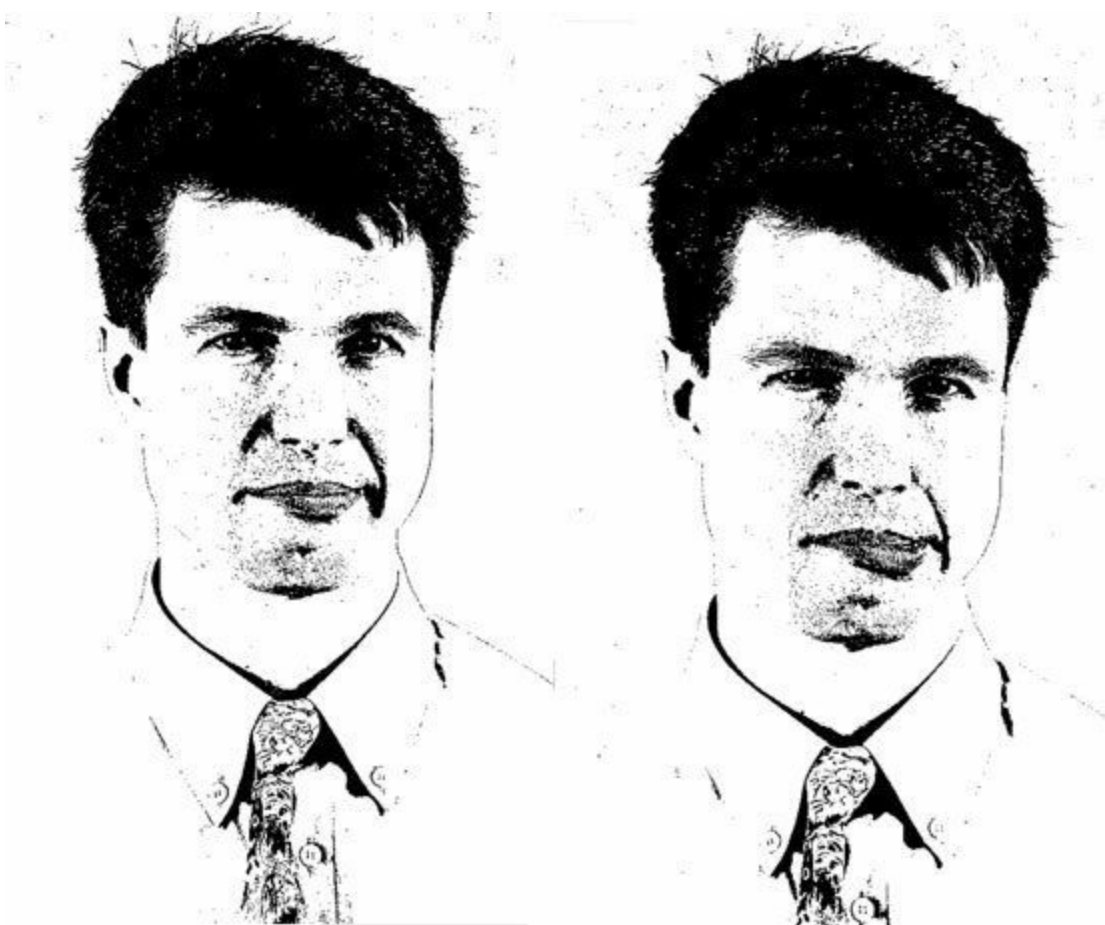


I tratti dell'espressione di disgusto

Disprezzo

Il disprezzo è indicato da una variazione dell'atteggiamento della bocca tipico del disgusto; tre sono i modi in cui si può manifestare:

- le labbra sono leggermente compresse e un angolo è sollevato;
- la bocca è sollevata da un solo lato, ma in misura maggiore che nella prima immagine, lasciando scoperti i denti e aggiungendo quindi una nota beffarda e sprezzante;
- gli angoli delle labbra sono semplicemente tirati verso l'esterno.



I tratti dell'espressione di disprezzo: sollevamento di un angolo delle labbra; un lato della bocca si schiude leggermente

Scetticismo e incredulità

L'incredulità e lo scetticismo sono manifestati con una combinazione di alcuni elementi della sorpresa, osservabili nella parte alta del volto, con altri del disgusto, rilevabili nelle palpebre inferiori, nel naso, nelle guance e soprattutto nell'atteggiamento delle labbra:

- la fronte è solcata da pieghe orizzontali;
- le sopracciglia sono sollevate;
- le palpebre superiori invece di essere sollevate sono, al contrario, più basse del solito;
- le palpebre inferiori appaiono sollevate;
- il naso è leggermente arricciato;
- la bocca è atteggiata all'espressione di disprezzo o di disgusto.

Bisogna tener presente che sono possibili diverse combinazioni tra gesti ed espressioni di scetticismo e disprezzo. In molti casi, un atto non verbale non avrebbe molto valore se non fosse accompagnato da una delle espressioni sopra descritte.



Associato a un'espressione di questo tipo, l'atto di grattarsi dietro l'orecchio può rivelare una condizione di scetticismo. In particolare, possiamo notare anche la rotazione del capo, che indica l'istinto di evitare o disprezzare qualcosa di sgradevole

Collera e rabbia

Nella collera:

- la fronte è priva di corrugamenti orizzontali, mentre se ne può osservare uno verticale alla radice del naso;
- le sopracciglia sono abbassate e unite;
- le palpebre superiori sono tese e possono o meno essere abbassate in conseguenza dell'espressione corrucciata delle sopracciglia;
- le palpebre inferiori sono tese e a volte sollevate;
- gli occhi possono sporgere e lo sguardo appare duro e fisso;
- le narici possono essere dilatate;
- le labbra possono esibire due pose, premute strettamente l'una contro l'altra, con gli angoli tirati verso l'esterno e abbassati, oppure aperte, assumendo una forma squadrata.

Una caratteristica della collera è che se compare solo in un'area del volto, per esempio esclusivamente sulla fronte, sulla bocca o negli occhi, può avere un significato ambiguo: può infatti essere confusa con la concentrazione, con il trattenersi dal dire o fare qualcosa, atteggiamento rilevabile quando le labbra sono pressate ecc. L'espressione di rabbia non è difficile da simulare; ma questo non può avvenire con i cambiamenti fisiologici di questa emozione. Infatti, quando la rabbia è intensa:



L'espressione della collera

- le labbra rimpiccioliscono perché il sangue viene ritirato e diretto ai muscoli e al cervello;
- il volto impallidisce, per lo stesso motivo di cui sopra, o arrossisce, quando l'individuo “sbollisce” almeno in parte.

Esaminiamo, a questo punto, due immagini in cui collera e atti non verbali compaiono congiuntamente.

Felicità

Nella felicità:

- la fronte appare rilassata;
- le sopracciglia rimangono nella posizione neutra;
- le palpebre inferiori, invece, possono essere sollevate, ma non tese; sotto di esse si possono osservare alcune pieghe orizzontali;
- a lato degli occhi spesso si notano le cosiddette “zampe di gallina”;
- le guance sono sollevate e la piega che va dal naso fino alla zona bassa del mento è più accentuata;
- la bocca è tesa agli angoli in un sorriso o aperta in un ampio sorriso o in una risata.

Quando la felicità è simulata, spesso l'individuo si limita a sorridere, senza mostrare né il sollevamento delle palpebre inferiori né, tanto meno, le pieghe sotto di esse e le “zampe di gallina”.



Due modi di esprimere la felicità, ma solo nel primo caso essa è autentica. Nell'immagine a sinistra, una donna si annoda i capelli su un dito, sorridendo e mostrando tutti gli altri segni di un'espressione sincera. Nella figura a destra, la donna sorride, ma con lo sguardo neutro; tiene le mani davanti a sé, toccandosi le dita in atteggiamento di difesa: probabilmente è stata colta alla sprovvista e ha mostrato una soddisfazione forzata, elevando però una barriera, rilevabile dalla posizione delle mani

Tristezza

Nella tristezza:

- la fronte è solcata da strane pieghe a forma di “U” rovesciata;
- gli angoli interni delle sopracciglia sono sollevati; a causa di questa posizione, la pelle sotto le sopracciglia assume una forma triangolare, con gli angoli interni orientati verso l’alto e così le palpebre superiori;



Il soggetto si stringe le mani come per illudersi che sia qualcun altro a stringergliele e manifesta la tristezza soprattutto con la piega delle labbra e con un cenno di sollevamento delle sopracciglia

- gli occhi sono lucidi;
- lo sguardo è spesso orientato verso il basso; le palpebre inferiori sono sollevate;
- le labbra sono piegate ai lati, verso il basso e spesso sono tremolanti.

Anche in questo caso si possono avere diverse associazioni fra l'espressione di tristezza e atti non verbali, come per esempio portare le dita alle labbra, stringersi le mani, far mostra di togliere qualcosa dal canale lacrimale.

Come interagiscono il corpo e le parole

Come abbiamo visto, chi ci sta di fronte non può non reagire a ciò che gli diciamo; anche se tenderà a controllarsi, il suo corpo rivelerà il suo vero stato d'animo; analizzandone le reazioni comportamentali alla luce degli esempi già visti nei capitoli precedenti, potremo scoprirne le emozioni e le vere intenzioni.

Se però siamo ormai in grado di “decifrare” il linguaggio del corpo, non sappiamo ancora individuare quale elemento, fra le parole che pronunciamo in una conversazione, costituisce lo stimolo determinante una risposta.

Il rapporto tra parola e gesto

Studieremo in che modo possano essere collegati atti non verbali e parole. Finora l'analisi di questo legame si è limitata a esaminare il modo in cui i gesti accompagnano e sottolineano il discorso, come ne definiscono la struttura o come i movimenti del corpo regolino gli scambi nella conversazione, cioè il prendere la parola ora da parte di uno ora da parte di un altro interlocutore.

Solo pochi ricercatori, per lo più occupandosi dei comportamenti collegati alla menzogna, hanno studiato il rapporto tra le espressioni verbali e le manifestazioni emotive non verbali.

La limitatezza di queste indagini forse può essere addebitata alle difficoltà tecniche che esse comportano; si tratta infatti di trovare i punti di concatenamento di due sistemi diversi: uno regolato dalla logica, l'altro da leggi completamente svincolate da ciò che conosciamo come ordine, convenzione e razionalità.

Un problema apparentemente insolubile, almeno fino a quando non si è capito che il linguaggio capace di suscitare risposte emotive non è quello evoluto, organizzato e disciplinato dell'emisfero razionale del cervello (quello sinistro), ma quello più elementare e primordiale dell'emisfero destro, lo stesso emisfero in cui viene elaborata la comunicazione non verbale.

Le osservazioni e le sperimentazioni compiute su individui che hanno subito danni alla regione linguistica dell'emisfero sinistro hanno infatti evidenziato la “competenza” nella comprensione e nell'uso del linguaggio da parte dell'emisfero destro, che a torto fino a poco tempo fa era considerato “muto”. Il confronto tra i risultati di questi esami e le rare apparizioni di parole e frasi nei sogni – che secondo gli psicoanalisti sono governati dagli stessi principi che regolano la comunicazione analogica – hanno portato alla conclusione che, per lo meno dal punto di vista linguistico, esiste una pressoché completa sovrapposizione tra l'emisfero destro e l'inconscio.

La misurazione dei tempi di reazione tra uno stimolo e una reazione non verbale ha reso evidente che il tempo intercorso è di circa un secondo. Si tratta di un tempo troppo breve perché l'elaborazione mentale dello stimolo sia quella analitica e sequenziale operata dall'emisfero razionale del cervello; si è quindi intuito che il processo doveva necessariamente avvenire nell'emisfero destro.

È stato inoltre dimostrato che l'inconscio “ritaglia” i frammenti del discorso con assoluta noncuranza per la sintassi, la grammatica e le convenzioni linguistiche. Questi ritagli sono eseguiti

esclusivamente in base al valore emotivo delle espressioni e, a volte, presentano la stessa bizzarria e l'apparente assurdità con cui le parole fanno capolino nei sogni.

In realtà, l'inconscio “seleziona” i frammenti del linguaggio in modo del tutto passivo: potremmo paragonare la sua attenzione e la sua comprensione della parola a quella dei bambini “selvaggi”, allevati da lupi o da scimmie, di cui si è occupata più volte la psicologia.

Questi bambini, che per varie vicende erano rimasti privi della compagnia di adulti ed erano stati allevati da animali selvatici, pur reinseriti nella società, non sono più in grado di recuperare appieno l'uso della parola. Per questo motivo, a una conversazione prestano tanta attenzione quanta ne prestiamo noi al rumore del traffico o al battere della pioggia.

Qualcosa però apprendono, come singole parole significative quali “cibo”, “mangiare”, il nome della persona che li accudisce ecc. o, ancora, brevi e semplici frasi. Quando in un discorso vengono pronunciate queste parole o frasi, immediatamente la loro attenzione si desta ed essi sollevano lo sguardo e la testa verso chi le ha pronunciate. Questo è più o meno simile a quanto accade normalmente nell'inconscio di ogni individuo.

Non sempre, parlando con gli altri, utilizziamo frasi complete e coerenti o parole pronunciate correttamente; poi, una volta appresi con il vivere in società le regole del linguaggio e i principi che sottostanno allo scambio di battute e di turno in una conversazione, riusciamo quasi sempre a comprendere il senso di quanto l'altro dice.

Se si vuole imparare a distinguere gli stimoli verbali che danno luogo alle risposte analogiche e se si intende conoscere il significato che l'interlocutore attribuisce loro, si deve per prima cosa ascoltare (in senso letterale) ciò che viene detto da noi e dagli altri. Poi, bisogna considerare le parole come entità sciolte da qualsiasi legame sintattico e svincolate dal loro significato logico, da valutare singolarmente o da raggruppare di volta in volta. Infine, si deve identificare il punto in cui l'atto non verbale ha “tagliato” la frase.

Non è sempre facile capire il significato soggettivo delle parole; possiamo però enunciare una regola di massima: quanto più lo stimolo è strutturato (cioè quanto più è lungo il segmento verbale “isolato”), tanto più esso ci darà sufficienti informazioni sul pensiero dell'altro; per converso, quanto più è semplice (come quando è limitato a una sola parola), tanto più il suo significato risulterà ambiguo.

La comprensione inconscia del linguaggio

L'inconscio possiede una grammatica elementare, paragonabile a quella padroneggiata da un bambino di cinque anni, che non è in grado di comprendere strutture “complesse”. In questo senso, è come quei pappagalli che, nel “parlare”, sono in grado di ripetere solo le ultime parole pronunciate, le uniche che riescono a tenere a memoria.

Questo deficit dell'inconscio ci torna però utile quando dobbiamo identificare lo stimolo cui l'individuo ha reagito: non dobbiamo andare molto più in là di un singolo termine, di piccoli insiemi di parole dotati di senso compiuto, di espressioni più ampie, ma di uso comune, percepite come totalità, alla stregua di una poesia o di una filastrocca.

Facciamo un esempio. A una conferenza sui rapporti familiari, uno spettatore, sentita la frase del relatore: “... la madre, che va e che viene, fa questi collegamenti”, diede un colpo di tosse. Qual era lo stimolo? “La madre”? “La madre che fa questi collegamenti”? No! Semplicemente la parola “collegamenti”, su cui l'individuo aveva proiettato una qualche associazione personale.

Infatti, come abbiamo detto, l'inconscio è incapace di comprendere strutture linguistiche complesse. Tornando all'esempio precedente, non poteva mettere in relazione “madre” con “fa questi collegamenti”. Questo a causa del “rumore” prodotto da quella che in grammatica è chiamata “frase incassata” (tra due proposizioni): “che va e viene”, insomma, costituiva una specie di muro che oscurava la parte precedente della frase (Gazzaniga, 1989).

Sempre riferendoci alla frase citata come esempio, osserviamo che deve essere risultata all'inconscio dello spettatore più o meno come un programma radiofonico disturbato dalle interferenze. In questo modo, la frase deve essere stata percepita più o meno così: “La madre – brrzzzzttt – fa questi collegamenti”.

Le frasi che sono in grado di passare la soglia inconscia sono *familiari* e di *uso comune*; tali frasi sono recepite, allo stesso modo di tutte le altre percezioni dell'emisfero destro, come unità e non come sequenze ordinate di parole.

Esempi di queste espressioni sono: “Come va?”, “Buon compleanno”, “Detto, fatto” ecc. (Kempner e Lanker, 1987).

Queste e altre “frasi fatte”, luoghi comuni e stereotipi¹, assieme a espressioni che ci si aspetta di sentire, che si sono pensate, dette o ascoltate da poco, che tornano spesso in mente o che preoccupano, sono sentite nelle parole dell'altro anche se non si riesce ad ascoltare realmente ciò che quest'ultimo ha detto (Neisser, 1976). Inoltre, tali espressioni “preconfezionate” appartengono a tal punto al pensiero comune da anticipare spesso erroneamente quello che l'altro sta per dire o addirittura da proiettarsi su parole o insiemi di parole che solo somigliano a ciò che abbiamo in mente.

L'inconscio, come si è detto, è in grado di comprendere parole concrete, figurate, che evocano cioè immagini. Inoltre si è constatato che non è capace di afferrare il senso delle parole astratte (Watzlawick, 1980). Se qualcuno reagisce a espressioni difficili e sofisticate non lo fa per le frasi in sé, ma perché gli ricordano per assonanza altre parole oppure perché prova disagio nel non capirle o, ancora, perché reputa presuntuoso e saccente chi parla; per esempio, può mostrare il suo disagio o la sua disapprovazione rispettivamente schiarendosi la voce o sfregandosi il naso.

La sfera inconscia è in grado solo di capire alla lettera ciò che viene detto; ciò significa che forme retoriche come l'ironia, la metafora o il senso intenzionale di un lapsus non passano il “setaccio” di questa dimensione (Erickson, Rossi E.L. e Rossi S.I., 1979).

Per l'inconscio è impossibile raffigurarsi la negazione, le alternative (o...o; sia sia ecc.), la gradualità delle cose (Freud, 1915-17). È una dimensione priva di sfumature, articolata soprattutto sui contrasti netti.

La parola è lo stimolo?

Prima di suddividere in categorie gli stimoli e prima di spiegarne il significato di ciascuna con i modi per identificarla ci soffermiamo sui criteri per riconoscere se lo stimolo è stato realmente una parola.

Sebbene non ci siano regole fisse (l'inconscio può reagire alla parola indipendentemente dalla sua posizione e dalla sua funzione nella frase), l'analisi di numerose interazioni ha consentito di isolare quando alcune circostanze rendono più probabile l'assegnazione dello stimolo alla parola:

- quando tra stimolo e reazione non verbale passa circa un secondo (ma questo vale per tutte le

categorie del linguaggio che esamineremo), per cui bisogna ripensare alle parole appena pronunciate;

- quando la parola coincide con la fine della frase;
- quando la parola è seguita da una pausa o da un silenzio;
- quando tra i due interlocutori c'è una caduta del dialogo e dal tavolo accanto, dalla radio o dalla TV, si riesce a sentire una sola parola;
- quando tra la parola e ciò che segue c'è un disturbo (un rumore improvviso, per esempio);
- quando chi reagisce dirige lo sguardo altrove. È un segno del fatto che si sta rappresentando mentalmente il significato della parola appena ascoltata (Bandler e Grinder, 1981);
- quando la parola è preceduta da una frase che svolge la funzione di soggetto della proposizione principale (in genere, si tratta di espressioni “neutre” come: “vedere”, “sentire”, “conviene”, “bisogna” ecc.);
- quando il soggetto reagisce in coincidenza con elementi di coordinazione delle frasi. Può trattarsi di preposizioni (“in”, “da”, “a”, “per” ecc.), congiunzioni (“anche”, “pure”, “neanche”, “oppure”, “quando” ecc.). In questi casi, lo stimolo è la parola che precede queste particelle;
- quando chi parla fa un'interpolazione. Essa può essere costituita da una “frase incassata”, da un'esitazione o da un'intercalare fra la parola-stimolo e la frase che segue: “sì”, “ecco”, “come dire”, “cioè”, “uhm”, “ah”, “beh” ecc.

Le categorie dello stimolo verbale

Nell'elencare gli stimoli verbali possibili, prendiamo innanzitutto in esame la forma più elementare: la parola.

La terminologia qui usata per descrivere le classi in cui suddividiamo gli stimoli-parole l'abbiamo adottata da un modello, creato per spiegare come funzionano i segni, noto come “triangolo di Ogden e Richards”. In questo triangolo, uno dei vertici è costituito dal “segno” (cioè la parola così come è scritta o pronunciata: per esempio, la parola “cane”). Un altro vertice è occupato dalla “referenza” o significato, vale a dire il senso della parola; riprendendo l'esempio: “quell'animale a quattro zampe, amico dell'uomo, che scodinzola” ecc. L'ultimo vertice è quello del “referente”, o riferimento, che è la cosa reale espressa dalla parola stessa; per esempio, un cane in carne e ossa (Ogden e Richards, 1966).

L'individuo può reagire alle parole per i seguenti motivi, che tratteremo come altrettante categorie:

- per il loro significato convenzionale (cioè la parola avrà lo stesso significato generico per tutti, ma il suo riferimento sarà soggettivo);
- per un riferimento particolare dato a parole di significato comune;
- perché, con parole dai molteplici significati, seleziona quello che lo coinvolge direttamente;
- per il loro valore simbolico (una sorta di doppi sensi involontari);
- per spostamento;

- per la somiglianza del suono di una o più parole con altre parole importanti per l'individuo che le ascolta;
- perché sono olofrasi (parole singole utilizzate come se fossero intere frasi, come vedremo più avanti).

Le parole stimolanti per il loro significato convenzionale

In questa classe rientrano quelle parole che hanno lo stesso significato per chiunque ma un riferimento personale per chi reagisce. In altre parole se, di fronte a un individuo, l'interlocutore reagisce alla parola "padre", questa significherà per entrambi "genitore di sesso maschile" ma solo per il soggetto sarà rappresentato come il proprio padre. La sua reazione ci informerà sul modo in cui viene raffigurato; per esempio, uno schiarimento di voce accompagnato da un'espressione di paura indicherà che è un padre che gli fa paura; uno sfregamento del naso, associato a un atteggiamento di disprezzo, definirà quel padre come invadente o vile ecc.

Se le parole sono nomi comuni che indicano oggetti inanimati ("scale", "auto", "ascensore", "aereo"), verbi relativi ad azioni ("guidare", "amare", "correre" ecc.), sostantivi riferiti ad attività ("sport", "medicina", "pittura" ecc.) la reazione del soggetto ci indicherà la sua esperienza, le sue paure, i suoi interessi e le sue fantasie al riguardo. Ancora, se le parole sono aggettivi ("grasso", "alto", "veloce", "agile" ecc.), sarà bene osservare l'interlocutore e stabilire se, anche in base alla sua reazione, glieli si possono attribuire; altrimenti, possono riferirsi a idee su di sé – come per esempio, in una donna anoressica, l'idea assurda di essere grassa – o su persone a lui intime.

Le parole di senso comune e i significati personali

Di questa classe fanno parte sostantivi di per sé "neutri", cui però l'interlocutore, per esperienza personale, attribuisce un significato diverso da quello convenzionale. Sono i più difficili da interpretare, soprattutto se non si conosce bene chi reagisce.



L'interlocutore si schiarisce la voce: essendo stato molto servizievole con una ragazza che lo ha poi lasciato, veniva sbeffeggiato da un amico che lo definiva "il suo [di lei] autista"



L'interlocutore deglutisce. In effetti, suo padre è un alcolista

Per esempio, un individuo, sentendo parlare di un comune amico, può dare un colpo di tosse alla frase seguente: “È un buon diavolo”. Il motivo del suo disagio in questo caso può essere il seguente: sua nonna, siccome da piccolo era molto vivace, quando si arrabbiava gli gridava che non era una creatura di Dio, ma che era un “diavolo”.

Le parole con più significati

Sono le parole cui il vocabolario dà significati diversi, tra i quali il soggetto ne seleziona uno particolare. In questa classe rientrano nomi, verbi, aggettivi e anche frasi semplici che hanno molteplici significati. La reazione dell'interlocutore ci indica qual è il senso in cui li ha intesi. Per esempio, se la parola-stimolo è “pizzicare” e il soggetto si schiarisce la voce, può darsi che sia stato “pizzicato” dalla polizia mentre commetteva un furto.

Le parole stimolanti per il loro valore simbolico

Di questa categoria fanno parte i “doppi sensi” prodotti involontariamente, cioè espressioni con un potenziale significato sessuale. Queste espressioni corrispondono ai simbolismi sessuali che Freud ha identificato nell'analisi dei sogni (1899). Per esempio, una donna può reagire alla parola “venire” perché ha problemi nel raggiungere l'orgasmo.

Le parole significative per spostamento

Lo spostamento è uno dei processi fondamentali dell'inconscio. Consiste nel trasferimento di sentimenti ed emozioni da una cosa o una persona importante a un'altra innocua e irrilevante (Freud, 1915-17). Lo spostamento può avvenire per contiguità tra stimolo e oggetto del trasferimento, perché

una cosa fa parte di un tutto e viene presa per rappresentarlo, o per una sorta di condizionamento, per cui una certa cosa si vede comunemente abbinata a un'altra o a una persona. Per esempio, un individuo può reagire alla parola “valigetta”, perché suo padre fa il commesso viaggiatore e lui lo vede sempre con la sua valigetta in mano; oppure, una persona può reagire a “neo” perché la parola gli fa venire in mente una ragazza che ha un neo sopra il labbro.

Le parole stimolanti per similitudine fonetica

Già Freud nella sua famosa analisi delle cosiddette “psicopatologie della vita quotidiana”, constatò come una parola che “suoni” simile a un'altra possa dar luogo a lapsus o alla dimenticanza di detta parola (Freud, 1900-1905a).

Markosian, un neuropsicologo russo, nello studiare il condizionamento della coagulazione del sangue e partendo dalla constatazione che la coagulazione è più rapida dopo uno shock elettrico, eseguì un esperimento in cui fece precedere regolarmente lo shock dal suono di un metronomo. Dopo un po' di prove, prese atto che era sufficiente far sentire il rumore del metronomo per provocare la stessa alterazione della coagulazione.

Inoltre, cosa più importante, scoprì che, a un certo punto, era sufficiente far vedere il metronomo o pronunciare la parola “metronomo” per generare lo stesso fenomeno; ancora più sorprendente fu la scoperta che l'effetto si produceva anche con parole dal suono simile, come: “metropol”, “metrostoi”, “mikroskop” ecc. (Markosian, 1957).

Nel nostro caso, per esempio, un soggetto può reagire con uno schiarimento di voce alla vista della sigla ADVS (Associazione donatori volontari di sangue), perché teme di aver contratto l'AIDS. Si può reagire non solo a una parola, ma anche a una frase o a una sua parte.

Le parole-frase

Le parole-frase, con un termine tecnico, si chiamano olofrasi. Sono quelle parole singole che i bambini, attorno al secondo anno di età, usano come se fossero intere frasi. Per esempio, un bambino, invece di dire “voglio la mela”, può dire “mela” o al posto di “è arrivata la mamma”, dice “mamma” (Dore, 1975).

L'inconscio mantiene queste forme contratte di frasi nel reagire alle nominalizzazioni. Queste ultime sono sostantivi astratti; per identificarli Bandler e Grinder hanno ideato un modo molto semplice. I due studiosi suggeriscono di immaginare una carriola e di mettervi dentro la rappresentazione visiva del sostantivo; se non si riesce a farlo, significa che esso è una nominalizzazione (1981).

Abbiamo detto in precedenza che l'inconscio non riconosce le parole astratte; tali sono infatti il tipo di olofrasi di cui parliamo; tuttavia, in questo caso, a partire da una singola parola, l'individuo elabora una rappresentazione visiva. Come dire che, se sentiamo parlare del film *E.T.*, pensiamo al buffo extraterrestre protagonista del film e non al significato astratto della sigla.

Per noi hanno particolare importanza quelle nominalizzazioni cui il soggetto reagisce con il corpo e che hanno a che fare con il rapporto tra due interlocutori. Le fasi del procedimento di identificazione sono le seguenti:

- esaminare la frase cui il soggetto ha reagito;
- stabilire se esistono sostantivi e se il soggetto ha reagito dopo di essi;

- stabilire, con il metodo indicato, se si tratta di nominalizzazioni;
- chiedersi se possono riferirsi a un'azione possibile in un rapporto;
- domandarsi se, in base al tipo di relazione con l'altro o a quanto conosciamo di lui o lei, la parola-stimolo è verosimilmente riferita all'interazione in atto. Se la risposta è affermativa, si tratta di un'olofrase;
- ricostruire la frase completa.

Qui di seguito vediamo due vignette che contengono olofrasi.

Gli stimoli complessi

Fra la parola e la frase: il sintagma

Come già accennato l'inconscio, nel suo linguaggio "povero", è in grado di comprendere strutture appena più complesse della parola, dette sintagmi. Essi sono la più piccola unità linguistica dotata di senso compiuto che si trova a metà tra la parola e la frase. Un sintagma è costituito da una parte detta "testa" più alcuni elementi accessori. La "testa" è l'elemento portante e può essere un nome, un verbo, un aggettivo o, meno di frequente, una preposizione. Le parti accessorie forniscono il modo in cui va intesa la "testa" (Chomsky, 1970).

I sintagmi che qui ci interessano sono nominalizzazioni generiche (di cui abbiamo parlato a proposito delle olofrasi) il cui significato è specificato dalla parte accessoria. Così, per esempio, se l'individuo si schiarisce la voce in relazione all'espressione "crisi coniugale", non lo fa solo per la nominalizzazione "crisi" ("testa"), ma perché questa è specificata dall'aggettivo "coniugale" (elemento accessorio); oppure, se una donna dà un colpo di tosse sentendo le parole "ritardo del ciclo", reagisce non a "ritardo" ma al termine riferito al ciclo mestruale, che nella donna in questione può essere in ritardo o può esserlo stato, magari seguito dalla constatazione di una gravidanza.

Le frasi prive di riferimenti

In questo caso, si tratta di frasi che contengono pronomi indefiniti ("qualcuno", "uno", "qualcosa" ecc.) pronomi interrogativi ("chi") e il sostantivo generico "cosa", usato al posto del termine specifico; oppure, possono comprendere articoli indeterminativi ("una", "uno") seguiti da una pausa o da un'interpolazione (uhm, bah ecc.).



L'interlocutrice si schiarisce la voce perché dentro di sé ha tradotto l'esitazione come se l'altro stesse per dire "una poco di buono"

Se l'interlocutore reagisce a espressioni come "qualcuno", "uno", "chi" e simili, la "pensa" come fosse riferita a se stesso. Se si tratta della parola "cosa", fa una proiezione personale. Un esempio è quello raffigurato alla pagina precedente.

Le categorie e le funzioni del linguaggio parlato

Passiamo ora a esaminare stimoli verbali ancora più complessi; quelle espressioni che la scienza che studia il linguaggio cataloga nella "linguistica pragmatica", vale a dire l'analisi del linguaggio parlato.

Leggendo gli esempi che illustreremo, potrà sembrare che i pensieri di volta in volta formulati da chi reagisce a partire dalla frase pronunciata siano troppo sofisticati per un "semianalfabeta" qual è l'inconscio. Ma, a ben guardare, scopriamo che questi pensieri non sono altro che i luoghi comuni, gli stereotipi, i cliché tanto "cari" all'emisfero destro del cervello che, come abbiamo visto, è la parte deputata al pensiero emotivo.

Le azioni prodotte con il linguaggio

Le performative, o atti linguistici, sono azioni prodotte attraverso il linguaggio. Ne esistono due forme: *esplicite* o *implicite*. Esempi di performative esplicite sono: "giurare", "promettere", "ordinare", "affermare" (nel senso di prendere posizione) ecc. Performative implicite (o indirette) sono: "spettegolare", "minacciare", "mentire", "deridere" ecc.

Chi recepisce un atto linguistico, presuppone che nell'inviarlo esista l'intenzione di produrre un preciso effetto. Quando un individuo reagisce a una performativa, attribuisce quest'intenzione sia che ci sia veramente sia che non esista.



L'interlocutore aveva raccontato che nell'istituto in cui si reca abitualmente per fare massaggi gli hanno fatto pagare meno del solito. Dando un colpo di tosse, rileva che la frase della donna suppone che altre volte, pagando più degli altri, è stato imbrogliato

L'indagine sui segnali di rifiuto più comuni (grattarsi il naso, togliersi qualcosa dalla zona lacrimale, sollevare gli occhiali, togliersi un peluzzo di dosso ecc.), ha portato all'osservazione che essi sono legati molto spesso ad atti linguistici. Ciò significa che, se il nostro interlocutore fa un'azione di questo genere, la prima cosa cui dobbiamo pensare è che cosa abbiamo fatto o che intenzione ci può essere stata attribuita nel dire la frase cui l'altro ha reagito.

Le presupposizioni

Le presupposizioni sono ciò che possiamo dedurre dall'analisi della struttura grammaticale della frase. Per esempio, dire: "Luigi ha smesso di fumare", presuppone: "prima fumava"; dire: "Era ora che piovessse", presuppone: "prima non pioveva" e così via (Strawson, 1952).

Il modo più semplice per riconoscere le presupposizioni è identificare la presenza dei cosiddetti "attivatori della presupposizione" ("riuscire", "smettere", "ricominciare", "finalmente", "era ora che", "almeno" ecc.).

Nel nostro caso, quelle che ci interessano sono quelle presupposizioni che generano una reazione non verbale perché sono implicazioni inattese, per chi reagisce, di qualcosa di cui già era a conoscenza. Ne abbiamo visto un esempio.

Le frasi che dicono qualcosa in più

Seppure in modo non del tutto appropriato, definiamo come "implicatura" una frase appartenente a questa categoria di stimoli. Un'implicatura è una frase in cui la proposizione dice molto di più di quanto non esprima la struttura grammaticale (Grice, 1975). Perché una frase sia un'implicatura è necessario che entrambi gli interlocutori siano a conoscenza del significato sottinteso della frase medesima. Per esempio, se una donna chiede al marito: "Che ora è?", e lui le risponde: "È appena

passato il postino”, la donna deve sapere che il postino passa, poniamo, sempre alle undici. Nel nostro caso parliamo di implicatura quando il soggetto reagisce con una risposta positiva, negativa o di tensione a una frase che descrive un avvenimento di per sé neutro. In tal caso, per il soggetto significa molto più di quanto non trapeli da ciò che viene detto. Poniamo, per esempio, che una donna dica al marito di un’amica: “Ho visto tua moglie stamattina al bar”, e l’uomo deglutisca. La frase non contiene nulla che possa generare un turbamento, ma il marito può pensare magari che la moglie gli abbia mentito, dicendogli che quella mattina non usciva perché si sentiva poco bene.

I segreti del corteggiamento

Fin qui abbiamo analizzato, in generale e nel particolare, i messaggi del corpo soprattutto in ambito lavorativo. Spesso però il linguaggio professionale viene contaminato da quello della quotidianità in cui il linguaggio dell'attrazione, del corteggiamento e della seduzione assume un ruolo primario. Conoscere i meccanismi che stanno alla base di questo linguaggio è molto utile anche per muoversi nell'ambiente lavorativo. In un incontro di lavoro, per esempio, riconoscere un segnale di seduzione, più che svelare un interesse sessuale di chi ci sta di fronte, può farci capire il reale peso della trattativa e nello stesso tempo, usare un segnale seduttivo ci può aiutare a fare presa sul nostro interlocutore.

Sedurre è un gioco e al tempo stesso il tipo di interazione interpersonale più denso di minacce, tranelli e travisamenti: le dichiarazioni vengono sottintese, i gesti vengono eseguiti in modo volutamente equivoco, un'azione viene spesso seguita da un'altra che la contraddice.

Nel corteggiamento è l'ambiguità a tenere banco. Difatti, sia per l'uomo che per la donna esiste una sorta di timore dell'incontro intimo: sono entrambi, ciascuno a suo modo, sospettosi, circospetti, hanno paura di svelare troppo di se stessi e sentirsi così esposti, vulnerabili.

Lasciar trapelare l'interesse per qualcuno; sapere come fare un approccio o far capire che lo si gradisce; stuzzicare l'altro e piacergli sono tutti passi governati da regole ben precise.

Cerchiamo di conoscere queste regole.

I segnali dell'attrazione fisica

Gli animali sanno come comunicare l'attrazione e come corteggiare la femmina o il maschio prescelto. Il pavone fa la ruota, i gatti miagolano e si sfregano addosso al potenziale partner, le femmine di scimpanzé esibiscono una protuberanza posteriore rigonfia e di colore blu.

Gli esseri umani, per lo più, si affidano a parole, lettere, inviti espliciti e così via. Tuttavia esiste un mezzo tanto antico quanto efficace e sicuro per la comunicazione dei sentimenti: il linguaggio del corpo.

I segnali del corpo che fanno capire se l'altro ci trova attraenti possono essere destinati a tutti i canali sensoriali: possono essere segnali visivi, tattili – e termici –, uditivi, olfattivi e gustativi.

Interpretare i segnali visivi

Innanzitutto è importante che i segnali visivi vengano eseguiti guardando l'altro: un segnale di corteggiamento come accarezzarsi i capelli può avere anche la funzione di riempire i momenti di imbarazzo o servire a confortarci se siamo tristi. Quindi, come prima regola: assicurarsi che l'atto venga eseguito in una delle seguenti circostanze:

- quando due persone si incontrano;
- quando si incrociano gli sguardi;
- quando uno guarda l'altro o una parte del suo corpo;
- quando, nel corso di una conversazione, c'è un attimo di silenzio in cui l'interlocutore posa lo sguardo su di noi attuando uno dei comportamenti analizzati in seguito;
- quando il segnale non verbale non viene eseguito immediatamente dopo un argomento che suscita attenzione o interesse dell'altro;
- quando il segnale di gradimento viene eseguito subito dopo aver fatto un commento sulla relazione, del tipo: "Potremmo andare a bere qualcosa assieme", o un complimento;
- quando il segnale di attrazione segue un nostro comportamento seduttivo, come fissare l'altra persona, toccarla, rendere la voce più roca e suadente.

Passiamo ora a esaminare i segnali più importanti che tradiscono l'attrazione.

Passarsi la lingua sulle labbra

Come viene eseguito: la lingua viene fatta passare lentamente sul labbro superiore. In genere, il movimento è centrale oppure inizia o finisce al centro del labbro.

Quando possiamo osservarlo: trattando i segnali di gradimento, abbiamo già detto che possiamo notare questo gesto anche in chi prova una stimolazione piacevole nel guardare o ascoltare qualcosa di interessante. Nelle interazioni tra i sessi, ovviamente in relazione a qualcuno che si trova attraente, alle circostanze già elencate si aggiungono:

- essere oggetto di attenzione;
- essere toccato;
- essere avvicinato;
- sentirne parlare;
- percepire qualcosa che lo faccia venire in mente, come il profumo che usa.

Che cosa significa: in precedenza abbiamo definito quest'azione come un gesto adattatore che, prendendo origine dal ripulirsi le labbra dopo avere mangiato, è stato poi generalizzato a tutte le stimolazioni gradevoli; innanzitutto, però, al piacere di guardare o interagire con una persona attraente. Quando il gesto viene eseguito nel contesto del corteggiamento, assume significati e funzioni che sono invece assenti quando esso ha il solo valore di "apprezzamento" di qualcosa. Fatto curioso, e molto importante nel contesto dell'attrazione interpersonale, è che l'aumento della secrezione salivare è presente anche nell'eccitazione sessuale (Frijda, 1990). Come si spiega? Per comprendere appieno l'importanza che il gesto di leccarsi le labbra ha nell'interazione fra i sessi, dobbiamo prendere in esame i contributi che ci provengono dalla psicoanalisi e dallo studio del comportamento. La psicoanalisi, a partire da Freud, ha compreso che il piacere sessuale non è solo quello che deriva dalla stimolazione genitale, che giunge a localizzarsi in quella regione solo con lo sviluppo. Infatti, la prima fonte di piacere sessuale che l'uomo incontra nella sua vita è la stimolazione della bocca, del palato e di tutto l'apparato orale nel corso della poppata (Freud, 1900-1905b). Di conseguenza, nel caso dell'attrazione tra due individui, l'aumento della salivazione e una

maggior frequenza dell'azione di leccarsi le labbra divengono comprensibili se consideriamo i mutamenti fisici prodotti dalla tensione sessuale. Innanzitutto, essa provoca un eccitamento diffuso in tutto l'organismo, e quindi anche a livello della bocca; in questo caso, quindi, il gesto adattatore non trarrebbe origine direttamente dal comportamento alimentare, bensì da quello sessuale primitivo. Vediamo ora quanto ci suggerisce lo studio del comportamento. Per prima cosa, notiamo che leccarsi le labbra è un gesto tipicamente femminile, anche se non è infrequente osservarlo in un uomo. Le labbra della bocca e quelle della vulva sono di forma molto simile; tant'è vero che, secondo alcuni studiosi, le donne evidenziano la bocca con il rossetto o la "gonfiano" con il collagene proprio per esaltare inconsciamente questa somiglianza (Morris, 1977). Nell'attrazione fisica, quindi, il passarsi la lingua sulle labbra simulerebbe la lubrificazione dei genitali, fungendo da richiamo sessuale; peraltro, il movimento della lingua ha l'effetto di attirare lo sguardo sulle labbra stesse.

Mettersi un dito sulle labbra

Come viene eseguito: anche di questo gesto abbiamo già discusso nel capitolo precedente. A proposito del corteggiamento, ci limitiamo a fare alcune precisazioni. Innanzitutto, l'azione viene compiuta guardando l'interlocutore; mentre ciò accade, spesso le pupille sono dilatate, gli occhi lucidi (appaiono quasi patinati) e la bocca aperta. Il gesto è più frequentemente femminile e il dito più spesso utilizzato è l'indice, anche se le dita possono essere due, indice e medio, o, ancora, qualunque altro dito, purché l'espressione del volto indichi felicità o ci siano segni di eccitazione sessuale. Quasi esclusivamente femminile, inoltre, è porre il mignolo all'angolo delle labbra; in questo caso il gesto, oltre a esprimere attrazione, sottolinea la "femminilità" dell'atto e di chi lo esegue. In alternativa, l'individuo può addirittura succhiare un dito, l'estremità di una penna o le stanghette degli occhiali.



Una donna, in presenza di un uomo, porta un dito alle labbra. Spesso osserviamo questo gesto in situazioni di coinvolgimento intenso

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui chi lo mette in pratica è fortemente attratto da chi sta guardando.

Che cosa significa: la bocca e le labbra sono dotate di mucose e quindi sono estremamente e piacevolmente sensibili; toccarle è una forma di autostimolazione che nasconde la fantasia di essere toccati dall'altro. Inoltre, poggiare un dito sulle labbra o nella regione limitrofa è un modo per attirare l'attenzione su di esse e quindi sulla loro funzione di "richiamo" genitale.

Passarsi la mano fra i capelli

Come viene eseguito: i modi più comuni di eseguire questo gesto sono:

- passare la mano fra i capelli, portandoli indietro;
- portare i capelli dietro l'orecchio.

Altre varianti consistono nel piegare lateralmente la testa scostando i capelli – specie se sono lunghi – oppure sollevarli con entrambe le mani scoprendo il collo.

Nell'uomo, in cui però il gesto è meno frequente, di solito i capelli vengono scostati dalla fronte o dalle tempie, anche perché generalmente nel maschio sono tenuti più lunghi proprio in queste zone.

Quando possiamo osservarlo: ogni volta che si è attratti da qualcuno e si cerca di rendersi a propria volta attraenti.

Se l'atto è eseguito guardando un ipotetico “altro” e manifestando al contempo sorpresa e felicità, perde il suo valore di attrattiva sessuale e diventa piuttosto una sorta di autocompiacimento per il piacere di essere guardati, fotografati, ammirati o stimati.



Sistemarsi l'acconciatura serve a rendersi più attraenti agli occhi degli altri

Che cosa significa: alla radice dei capelli si trovano numerose terminazioni nervose e una fitta rete sanguigna, per cui passare con leggerezza la mano, le dita o un pettine nella chioma, procura una stimolazione piacevole di tutto il cuoio capelluto. L'atto di lisciarsi i capelli è una forma di stimolazione "autoerotica" che sostituisce il desiderio di essere accarezzati dall'altro e parzialmente appaga questo bisogno. Un altro significato si accompagna a questa prima spiegazione. Così come fa il pavone maschio nel fare la ruota per farsi notare dalla femmina, allo stesso modo scostare i capelli è un modo per rendersi piacenti agli occhi dell'altro. I capelli, infatti, specie se lunghi e folti, hanno da sempre rappresentato una parte del corpo oggetto di forte attrazione (Morris, 1972); passarsi la mano nella chioma serve quindi, in questa prospettiva, a esibire questa "bellezza".

Anche se la moda o l'esigenza di una maggiore comodità di solito ha indotto l'uomo ad accorciare i

propri capelli, non di meno questo comportamento è stato mantenuto come un automatismo, come una sorta di retaggio primordiale, tant'è vero che, per quanto possa apparire assurdo, possiamo osservarlo anche in chi è stempiato se non addirittura calvo!

Nella donna, soprattutto se i capelli vengono sollevati e scostati, l'azione ha, al tempo stesso, la funzione di esibire il collo. Due sono i motivi:

- il collo femminile è più lungo e sottile di quello maschile. Esibirlo diventa un segnale che rimarca la femminilità di chi compie l'azione, il che, nel codice biologico, significherebbe “disponibilità all'accoppiamento”.
- il collo è una zona erogena. Mostrarlo, significa esprimere il desiderio di comunicare la propria eccitazione sessuale; inoltre, essendo anche una zona delicata, scoprirlo vuol dire offrire all'altro una parte intima.

Non dimentichiamo infine che i capelli fanno da “cornice” al viso: scostarli, serve a metterlo in risalto.

Manipolarsi il lobo dell'orecchio

Come viene eseguito: il lobo dell'orecchio viene accarezzato, tirato e torto leggermente.

Quando possiamo osservarlo: per quanto si tratti di un segnale tipicamente femminile, a volte si può osservare anche in un uomo. È un gesto che esprime attrazione, ma anche un certo grado di eccitazione sessuale.

Che cosa significa: i lobi delle orecchie sono caratteristici dell'uomo; nemmeno i primati, nostri diretti “cugini” sul piano evolutivo, ne sono dotati. I lobi sono carnosi, infatti spesso diventano turgidi nello stato di eccitazione sessuale, a causa della congestione della ricca rete di capillari sanguigni che li attraversa. È intuibile quindi la loro similitudine con la struttura e le proprietà degli organi genitali.

Ancora, sempre per esaltare la loro funzione di richiamo sessuale, seppure in modo inconsapevole, è noto a tutti che soprattutto le donne li adornano con orecchini e pendenti.



Una donna, di fronte a un uomo, si manipola il lobo dell'orecchio. I lobi sono una caratteristica anatomica propria della specie umana; la loro manipolazione e la loro struttura servono da richiamo sessuale indiretto

Toccarsi o manipolarsi un abito o un oggetto indossato

Come viene eseguito: questo comportamento si manifesta in modo diverso per le donne e per gli uomini, come si vede di seguito:

- dalle donne: mentre viene guardata una persona attraente, ci si trastulla con un lembo dell'abito, un pendaglio di un orecchino, un braccialetto, una collana; ci si annoda i capelli su un dito ecc. Tutti questi gesti sono compiuti in modo prolungato.
- dagli uomini: accarezzare il dito medio, la cravatta, passare la mano sulla coscia o sull'avambraccio.

Quando possiamo osservarlo: in condizioni di intenso coinvolgimento; quando si osserva qualcuno che ci sta parlando e quando si è toccati da qualcuno, e in questo caso hanno un valore ancora più forte.



Una donna tira un lembo del proprio abito e annoda i capelli su un dito: tutte le automanipolazioni prolungate nascondono un'intensa attrazione

Che cosa significa: l'educazione, la morale, l'ambiente sociale inibiscono spesso anche l'espressione "privata" del contatto con i genitali. Così, venendo stimolato a livello sessuale, ma non potendo "scaricare" la propria eccitazione, l'uomo "civilizzato" ha trovato un compromesso inconscio e socialmente accettabile per aggirare il divieto.



Tirare la cravatta verso l'esterno; strofinarsi una coscia. Questi autocontatti tipicamente maschili sono forme di esibizione ai fini del corteggiamento o modi di scaricare la propria eccitazione

L'azione è rimasta pressoché la stessa, essendo un'intensa e ripetuta manipolazione, ma l'oggetto è diventato simbolico (un'altra parte del corpo, un ornamento ecc.): le parti del corpo e gli oggetti manipolati sono in effetti gli stessi che Freud nella sua analisi dei sogni ha indicato come simbolismi sessuali (1899). Questa spiegazione trova un sostegno nell'osservazione di adulti gravemente autistici¹ o con grossi deficit intellettivi. Costoro sono pressoché privi di freni inibitori, ma paragonabili a noi quanto a maturazione sessuale. Quando sono eccitati alla vista di una persona dell'altro sesso o di una sua parte del corpo, non mostrano manipolazioni compensatorie e simboliche, ma cominciano a toccarsi senza esitazione i genitali. Come si è detto, uomini e donne attuano questo comportamento in modo diverso. Se una donna compie gesti caratteristici maschili, a

meno che essa non abbia una personalità mascolina o si trovi in antagonismo con qualcuno, così facendo lascerà trapelare un'attrazione per l'organo genitale maschile. Lo stesso vale per un uomo che tocchi oggetti o cose che siano simboli dell'apparato genitale femminile.

Accarezzarsi la stessa parte del corpo toccata da una persona dell'altro sesso

Come viene eseguito: come si può vedere nella prima immagine della sequenza, chi è oggetto di desiderio tocca l'altra persona, magari solo per attirare la sua attenzione; nella seconda immagine, quando questi "ritira" il contatto, chi è stato toccato pone a propria volta la mano sullo stesso punto, spesso accarezzandosi.



Nella prima immagine, un uomo tocca una donna sull'avambraccio. Poi, la donna si accarezza lo stesso punto, guardando fisso l'uomo. Toccarsi dove si è stati toccati da una persona attraente è un modo per prolungare il piacere di quel contatto

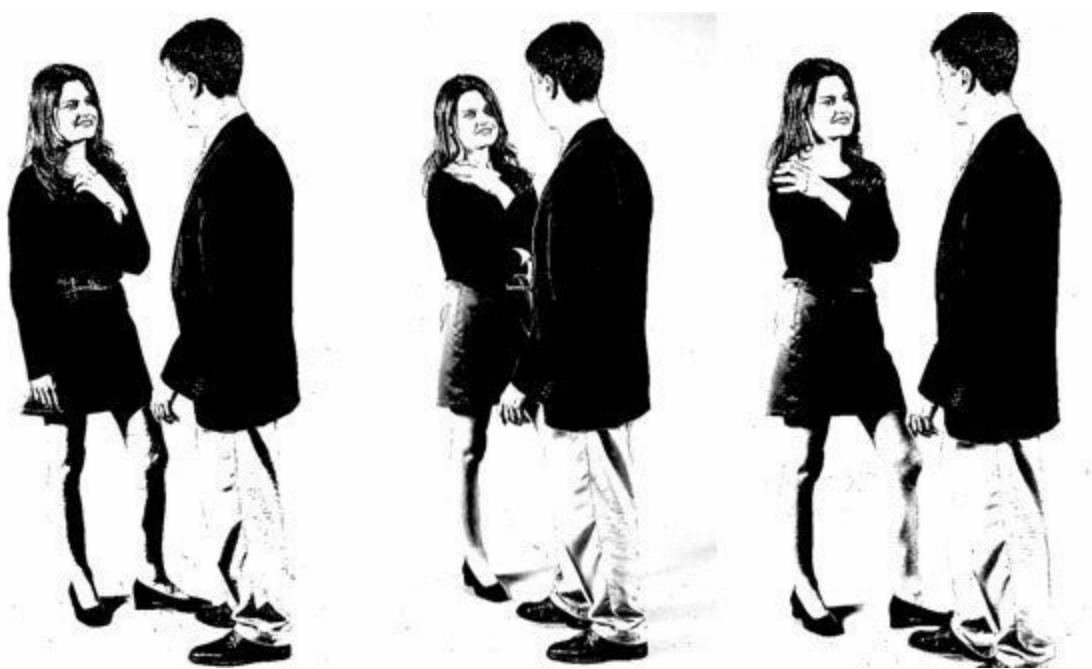
Quando possiamo osservarlo: dopo che un individuo è stato toccato da una persona da cui è attratto.

Che cosa significa: lasciarsi o accarezzarsi nella stessa regione del corpo toccata dall'altro è un modo per prolungare il piacere e la stimolazione suscitati da quel contatto. È come se chi lo esegue immagini che la sua mano sia quella dell'altro. Si tratta di un segnale di attrazione molto attendibile e importante.

Infilarci una mano nella scollatura, toccarsi la parte anteriore del collo o la spalla

Come viene eseguito: la donna (infatti si tratta di comportamenti tipicamente femminili) si tocca o si accarezza il décolleté, la gola o la spalla.

Quando possiamo osservarlo: in presenza di un uomo da cui si sente attratta.



Toccandosi nelle zone erogene si manifesta la propria eccitazione

Che cosa significa: il valore sostanziale di questi comportamenti non si discosta molto da quello indicato per il segnale precedente. La differenza consiste nel fatto che quelle toccate sono zone erogene, rendendo più forte il messaggio.

Giocare con l'anello

Come viene eseguito: un anello può essere fatto scorrere in senso verticale o girato orizzontalmente sul dito; inoltre può essere levato e rimesso.

Quando possiamo osservarlo: nelle circostanze in cui si è attratti da qualcuno.

Che cosa significa: nell'ambito del corteggiamento, sfilarsi l'anello appare come una forma di manipolazione che però è pressoché assente quando lo stimolo non è una persona dell'altro sesso. Dal momento che nella nostra società l'anello è simbolo di un legame, lo sfilarlo e il riinfilarlo assumono un significato particolare se riferiti allo scenario di un potenziale adulterio. Un individuo, facendo scivolare l'anello fino alla punta del dito e poi riportandolo indietro, rivela l'esistenza di un conflitto interno tra il lasciarsi andare (anello portato alla punta del dito) e il mantenere fede al legame matrimoniale o di coppia (anello riportato nella sua posizione originaria). Se, giocando con l'anello, lo sfila completamente, è come se dicesse: "Ho deciso, sono disponibile!", per poi magari "ritrattare" qualche attimo dopo, rimettendoselo.

Toccare un oggetto dell'altro

Come viene eseguito: nel corso della conversazione, si manipola un oggetto che appartiene all'altro (il portachiavi, gli occhiali ecc.) o si pone la mano su una parte del suo "sedile" (sullo schienale della sedia, su una parte della moto o dell'auto di cui l'altro è alla guida, sul divano in prossimità del suo corpo ecc.).

Quando possiamo osservarlo: nelle circostanze in cui chi effettua l'azione prova attrazione per

l'altro e vorrebbe toccarlo, ma ne è inibito, magari perché è già impegnato sentimentalmente, teme la reazione dell'interlocutore o, ancora, perché non è ancora cosciente di questa attrazione.

Che cosa significa: l'estensione dei propri "limiti" corporei agli oggetti con cui si viene a contatto non vale solo per chi "occupa" lo spazio, ma anche per chi entra in relazione con un individuo. Per questo motivo, il toccare un oggetto che è a contatto *non casuale* con l'altro viene vissuto come l'aver toccato un'estensione della sua persona. Lo stesso principio – ma il segnale viene percepito in modo ancora più intenso – è applicabile alle situazioni in cui si tocca qualcosa che appartiene all'altro, perché quanto più l'oggetto è personale tanto più intensa è "l'impronta" che la persona attraente vi ha lasciato. Per esempio, è più "forte" toccare la borsetta che il pacchetto di sigarette.

Toccare a lungo l'interlocutore

Come viene eseguito: L'interlocutore viene toccato con un pretesto, come aggiustargli il nodo della cravatta, levargli un peluzzo di dosso, richiamare la sua attenzione. Il contatto viene mantenuto più a lungo del normale. Oppure, un individuo sfiora l'altro, toccandogli il ginocchio con il proprio; ancora, può toccare l'altro troppo frequentemente sempre con lo stesso pretesto.



Una donna tocca un uomo sull'avambraccio: un contatto prolungato o ripetuto è segno di attrazione

Quando possiamo osservarlo: nelle stesse condizioni identificate per le altre forme di contatto.

Che cosa significa: alla stregua di uno sguardo prolungato, toccare l'altro più a lungo del solito o con eccessiva frequenza, ma in modo apparentemente casuale, è un segnale di attrazione, pur se mascherato.

Inclinare il busto in avanti

Come viene eseguito: tutto il busto si scosta dall'asse centrale del corpo, irrigidendosi e inclinandosi in avanti o in direzione dello stimolo.

L'angolo dell'inclinazione è proporzionale all'attrazione: alle volte, la persona assume una posizione talmente inclinata da sfidare la forza di gravità!

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui chi lo esegue vorrebbe baciarsi o toccarsi, ma le circostanze, il luogo o il tipo di rapporto non lo consentono.

Che cosa significa: la muscolatura del corpo si contrae involontariamente, al punto che l'individuo può inclinarsi parecchio, senza cadere e senza avvertire alcuna sensazione di sforzo. È lo stesso fenomeno di cui abbiamo parlato a proposito dei segnali di interesse: la catalessi ipnotica ([qui](#)). Qui, aggiungiamo che già Freud si era accorto delle similitudini tra ipnosi e innamoramento. In sostanza, succede che l'individuo su cui si osserva questo fenomeno è attratto dall'altro – così come un chiodo da una calamita – e, senza rendersene conto, entra in uno stato ipnotico. Tale condizione viene vissuta, a livello soggettivo, come un senso di profondo assorbimento, incapacità di distogliere lo sguardo dall'oggetto di attrazione ecc., mentre i cambiamenti fisiologici osservabili attestano lo stato di ipnosi: la catalessi, appunto, ma anche una dilatazione delle pupille, l'apertura della bocca, la fissità dello sguardo ecc. (Freud, 1921-23).

Eco posturale: imitare l'altro

Come viene eseguito: un individuo tende ad assumere le stesse posizioni, gesti ecc. dell'interlocutore da cui è attratto. Rimandiamo anche in questo caso al paragrafo “Come individuare i segnali di gradimento” ([qui](#)).

Quando possiamo osservarlo: in questo caso il “quadro” cambia, perché riguarda un'interazione tra persone di sesso diverso.

Che cosa significa: come già detto nel capitolo precedente, il rispecchiamento dei comportamenti dell'altro rivela che chi lo esegue si sente in sintonia con quest'ultimo.

Quando l'attrazione è molto forte, e in genere quando è corrisposta, la sincronia dei comportamenti è quasi simultanea: non passa più di mezzo secondo fra l'esecuzione di un gesto da parte di un individuo e la sua ripetizione da parte dell'interlocutore.

Cerchio d'amore

Come viene eseguito: due individui, attratti reciprocamente e seduti fianco a fianco, accavallano le gambe l'uno in direzione dell'altro.

Quando possiamo osservarlo: nei momenti in cui c'è una grande intesa e attrazione tra due individui.

Che cosa significa: è una variante dell'eco posturale, visto sopra; l'aspetto che lo contraddistingue da quest'ultimo gesto è il fatto che l'apertura verso l'altro, indicata dalla posizione delle gambe, non solo viene condivisa dall'interlocutore ma crea una sorta di “recinzione” immaginaria che esclude gli altri (Fast, 1979).

Avvicinarsi

Come viene eseguito: l'avvicinamento spesso è accompagnato da un pretesto o viene eseguito evitando di guardare l'altro – se non furtivamente e mostrando segni di imbarazzo, come per esempio un'esitazione – per non far trapelare le proprie intenzioni. In genere, questo comportamento è preceduto da altri segnali di attrazione; inoltre, iniziando il movimento, chi si avvicina non mostra i tipici comportamenti che accompagnano il prendere la parola o il dire qualcosa: sollevare una mano, aprire la bocca ecc.

Equivalente a questo gesto è, in una compagnia, sedersi accanto a qualcuno, anche se ovviamente bisogna fare le dovute distinzioni, visto che l'accomodarsi vicino a una determinata persona può anche essere casuale o dettato da altri motivi. Chi si avvicina, inoltre, tende rimanere accanto all'altro anche dopo che il pretesto adottato non ha più ragione di essere. In questo caso, "l'invasore" mostra un comportamento tipico: balbetta qualcosa, mostra esitazione, fa pause più lunghe del normale, sorride imbarazzato e propone altri argomenti ancora più visibilmente "pretestuosi".

Quando possiamo osservarlo: nelle circostanze in cui qualcuno vede un'altra persona da cui sia attratto e che si trovi distante.

Che cosa significa: la "violazione" della distanza interpersonale è un atto automatico realizzato perché si è come calamitati dall'altro. La naturale prosecuzione di quest'atto è il contatto fisico, ovviamente a patto che l'altro individuo gradisca l'avvicinarsi del primo.



Un uomo sta vicino a una donna appoggiando una mano al muro. Avvicinarsi e stazionare vicino all'altro è indice di un desiderio di contatto

Dilatazione delle pupille

È un segnale di cui abbiamo già parlato a pagina 96. L'unica differenza è che, in questo caso, viene prodotto immediatamente dopo aver visto una determinata persona.

Segnali dello sguardo

Come vengono eseguiti: anche in questo caso le forme sono diverse:

- guardare almeno due volte una persona di sesso diverso (attenzione, però: guardare qualcuno quando entra nell'ambiente in cui ci troviamo o compare nel nostro campo visivo è un semplice riflesso d'allarme);

- fissare l'altro negli occhi anche per un attimo più del normale (qualche secondo);
- guardare una parte del corpo dell'altro quando si scopre involontariamente, per esempio quando cade una spallina o un movimento dilata lo spacco o la scollatura;
- guardare ripetutamente – con il corpo leggermente inclinato, la bocca aperta, le pupille dilatate – le mani o la bocca dell'altro.

Quando possiamo osservarli: allorché due persone di sesso diverso s'incrociano o interagiscono.

Che cosa significano: guardare più volte una persona, oltre che essere un indice di attrazione, è anche un modo per valutarla. Questo comportamento può anche significare infatti che chi guarda ha trovato nell'altro qualcosa che sembra attraente; le occhiate successive servono a confermare o smentire questa prima impressione. Se però le occhiate sono insistenti è un sicuro indizio di gradimento. Infatti, come per tutti i comportamenti prolungati quali toccare e stare vicino all'altro, anche guardare lungamente l'altra persona viene attuato perché la si trova interessante. Quando si guarda una determinata parte del corpo dell'altro è proprio quella parte ad attrarre piuttosto che la persona in sé, sebbene l'impressione piacevole suscitata da quella zona possa venire estesa alla persona intera. Infine, guardare nel modo descritto la mano o la bocca di qualcuno indica che si desidera stringere quella mano o baciare quella bocca.

Segni di emozione

Come vengono eseguiti: l'individuo che è attratto da un'altra persona può lasciarsi sfuggire di mano qualcosa, mettere un oggetto nel posto sbagliato, incepparsi nel salutarla o nel dirle qualcosa ecc.

Quando possiamo osservarli: in occasione di incontri imprevisti.

Che cosa significano: segni di emotività come quelli descritti possono essere legati a diverse emozioni (paura, tristezza, imbarazzo ecc.); diventano indici di gradimento nei confronti dell'altro quando vengono eseguiti accompagnandoli a manifestazioni di sorpresa e felicità (si veda il capitolo "Le espressioni del volto").

Sollecitudine

Come viene eseguita: per esempio, una commessa attratta da un cliente può mostrarsi eccessivamente solerte e premurosa. Ancora, se in un gruppo viene chiesto un favore, una terza persona non interpellata lo esaudisce o mostra l'intenzione di farlo. Infine, in una discussione, una persona annuisce prima ancora che l'altro abbia finito la frase.

Quando possiamo osservarla: soprattutto fra persone di sesso diverso, in contesti o interazioni che apparentemente niente hanno a che fare con il corteggiamento.

Che cosa significa: indica una disposizione favorevole verso l'altro; un'inclinazione a fare qualcosa per esso. Non sono espressamente segnali di attrazione, ma possono nasconderla. Per questo motivo, una volta osservati, devono mettere sull'avviso chi ne è il destinatario, che poi li potrà interpretare correttamente sulla base dei comportamenti successivi. Questi ultimi, nel caso di un'effettiva

attrazione, potrebbero essere quelli che abbiamo descritto nelle pagine precedenti.

I rituali del corteggiamento

Adesso passiamo a parlare dei segnali di corteggiamento, che si differenziano da quelli di attrazione innanzitutto perché, a differenza di questi, sono sempre prodotti nelle circostanze in cui si vuole esercitare un fascino sull'altro, seppure nella maggior parte dei casi ciò avvenga inconsapevolmente. Uno dei “motivi conduttori” dei gesti di corteggiamento è attuare posture, autocontatti, gestualità che mettano in risalto le caratteristiche anatomiche e comportamentali proprie del sesso di appartenenza. In altre parole, una donna tenderà a ostentare curve, movenze sinuose ecc., mentre un uomo cercherà di assumere i comportamenti o, in misura minore, di mostrare attributi fisici del maschio dominante. Qui di seguito, distinguendoli per sesso, elenchiamo i più importanti.

Segnali tipici femminili

Coprirsi un ginocchio o parte della coscia

Come viene eseguito: la donna, mostrando un apparente pudore, allunga la gonna sulle cosce o sul ginocchio; nel farlo, però, la solleva, scoprendo un'ulteriore porzione di pelle.

Che cosa significa: serve a far cadere l'occhio dell'uomo sulle gambe e a mostrare quanto basta per fargli immaginare il resto.

Sollevarsi i capelli scoprendo il collo

Come viene eseguito: le mani vengono infilate fra i capelli o sotto di essi, scostandoli, tirandoli all'indietro e scoprendo il collo.

Che cosa significa: come si è detto nel capitolo precedente, il collo è una zona erogena; per di più nella donna è più lungo e sottile che nell'uomo. Scoprirlo significa quindi esibire un particolare anatomico tipicamente femminile nonché esporre una zona delicata ed estremamente sensibile.

Toccarsi o accarezzarsi una spalla

Come viene eseguito: una mano è posta sulla spalla o l'accarezza. Come segnale seduttivo è molto efficace anche la caduta intenzionale o involontaria della spallina.

Che cosa significa: le spalle piccole e soprattutto rotonde della donna sono un potente stimolo sessuale per un uomo. Lo stesso discorso vale anche per il seno, le ginocchia e per ogni curva assunta o accentuata con la posizione del corpo. Toccare le curve e scoprirle hanno quindi la funzione di attirare l'attenzione su di esse; accarezzarle aggiunge, oltre al messaggio seduttivo, anche un invito. La loro carica erotica deriva, secondo gli studiosi del comportamento animale, dal fatto che ogni rotondità del corpo femminile evocherebbe il gonfiore e il turgore delle natiche che le femmine dei primati esibiscono per annunciare la loro disponibilità all'accoppiamento (Morris,

1977).

Esibire il piede

Come viene eseguito: i modi in cui la donna esalta il potenziale seduttivo dei propri piedi sono diversi:

- il piede viene tenuto parallelo alla gamba; spesso anche le dita sono curvate ad “artiglio”;
- il piede viene sfilato o infilato nella calzatura oppure la scarpa è fatta dondolare sulla punta, lasciando scoperto il tallone;
- tenendo la gamba piegata, viene accarezzato il collo del piede;
- al piede nudo viene fatta assumere una forma il più possibile sinuosa, accentuando l’arco plantare e tendendo le dita;
- vengono indossate scarpe a punta e con il tacco alto per “restringere” e curvare il piede.

Che cosa significa: il piede femminile è spesso un potente stimolo sessuale per l’uomo. Infatti la sua forma è una delle caratteristiche sessuali secondarie – cioè quelle a cui appartengono anche la crescita della barba nei maschi o la maggior percentuale di grasso nelle donne – che maggiormente eccitano l’immaginario maschile. Il piede femminile è più stretto, sinuoso e piccolo di quello maschile; la donna lo impiega come stimolo sessuale esaltando nei modi sopra descritti queste sue peculiarità anatomiche. Ma i motivi dell’erotismo del piede sono ancora più profondi.

Innanzitutto, Freud (1899) aveva individuato nel piede un tipico simbolo fallico: può essere eretto – come abbiamo visto [qui](#) – e “penetrare” scarpe, ciabatte ecc.

Fargli assumere invece posizioni che apparentemente allontanino il più possibile questo potenziale significato, come tenerlo parallelo alla gamba o accentuarne la flessuosità, lo rende ancora più femminile.

Per intenderci meglio, possiamo riferirci al comportamento che teniamo porgendo un coltello a qualcuno: in questo caso, terremo la punta verso di noi e il manico verso l’altra persona, per sottolineare l’innocuità della nostra azione; ciò tuttavia non toglie che il coltello in sé contenga un potenziale di “minaccia”.

Un altro aspetto che fa del piede uno stimolo erotico è il suo odore. L’odore naturale del piede, non alterato dalle calzature e dalla conseguente ridotta traspirazione, deriva dagli stessi acidi grassi secreti dalla regione genitale, per cui è un eccezionale quanto inconsapevole afrodisiaco.

Porsi le mani sui fianchi

Come viene eseguito: a volte in modo pressoché uguale a quello usato come segnale di sfida o dominanza (vedi [qui](#)); più spesso poggiando entrambe le mani o una sola non sul bacino, ma in corrispondenza alla vita, talvolta con una leggera pressione. Per attenuare la potenziale valenza aggressiva dell’atto, spesso, invece di porre entrambe le mani sui fianchi ne viene messa una; inoltre, quando l’atto ha questo significato, più legato al corteggiamento, il pollice si trova davanti, mentre le altre dita sottolineano il profilo del fianco.

Che cosa significa: il senso dell’atto è lo stesso attribuito al segnale precedente, ma con una differenza. Infatti, comprimendo la vita o semplicemente toccandola, una donna può dare l’impressione di avere la vita più stretta, esaltando conseguentemente i fianchi. Questo gesto ha un valore inconscio estremamente importante: è finalizzato a “modellare” le proprie curve in modo tale

da avvicinarsi al rapporto vita-fianchi pari a 0,7 (per esempio: vita, cm. 63; fianchi, cm. 90). Questo valore, secondo una ricerca americana, è risultato essere quello considerato più attraente dagli uomini. Probabilmente tale preferenza è attribuibile a una memoria ancestrale, per cui questa proporzione è associata a una maggiore capacità procreativa e alla tendenza (entrambe verificate scientificamente) ad avere più figli maschi.



Mettersi le mani ai fianchi serve a esaltare le rotondità

Intrecciare gambe e piedi, piegare il gomito verso l'esterno

Come viene eseguito: le gambe vengono accavallate e il piede della gamba sollevata è “attorcigliato” sul polpaccio.

Che cosa significa: anche questa posizione, come quella precedente, per motivi di conformazione anatomica è pressoché impossibile per un uomo. Eseguire questa contorsione significa quindi: “Guarda quanto sono donna”.

Sguardo “languido”

Come viene eseguito: le palpebre superiori sono lasciate cadere; il volto appare rilassato e la bocca dischiusa.

Che cosa significa: quest'espressione, tipicamente femminile, intende trasmettere un messaggio di arrendevolezza e di accettazione. Gli occhi socchiusi e la bocca semiaperta sono caratteristici dello stato di fascinazione; quindi, osservati nel contesto di un'interazione fra individui di sesso diverso, sono interpretabili come una cedevolezza verso chi è il destinatario del segnale e come un invito a “farsi avanti”. Tuttavia, dal momento che si tratta di un'espressione spesso volontaria, la sua spontaneità è dubbia e conseguentemente è dubbio anche il suo valore come genuino segno di

attrazione.

Tenere atteggiamenti infantili

Come viene eseguito: si tratta di posture, espressioni, forme di autocontatto tipiche dei bambini. Qui ne elenchiamo alcune:

- piegare la testa lateralmente;
- da seduti, piegare le gambe e portarle davanti a sé abbracciandole;
- avvolgersi il tronco con una o entrambe le braccia;
- appoggiare una guancia sulla mano aperta.

Che cosa significa: i comportamenti indicati sono frequentemente osservabili nei bambini e hanno la funzione di rinforzo per le attitudini paterne e materne dei genitori; quando l'individuo cresce ed è in grado di badare a se stesso, questi gesti perdono di importanza e di valore e vengono abbandonati. Sono però ripresi dagli adulti in momenti in cui ci si sente deboli e bisognosi di cure e conforto, come durante una malattia o in occasione di lutti o episodi tristi. Le donne continuano a usarli quando vogliono suscitare tenerezza e protezione nel partner. Per esempio, per farsi perdonare; in questo caso si parla di “azioni rimotivanti”, cioè tese a far cambiare lo stato d'animo del compagno (Morris, 1977).

Per le donne, oltre a indurre nell'altro atteggiamenti parentali, questi segnali hanno anche lo scopo di mostrare chi li produce come una persona fragile e indifesa. Il fine di inviare quest'immagine di sé è apparire innocue e quindi non costituire una minaccia all'autostima della persona desiderata; equivale a dire: “Non hai motivo di provare imbarazzo, timidezza o paura di un rifiuto: io sono come un cucciolo o un bambino inerme”.

Anche questi comportamenti, così come già detto per lo sguardo “languido”, sono spesso eseguiti in modo intenzionale e con un ben preciso scopo: ne consegue che il loro fine seduttivo può anche non avere niente a che fare con una sincera attrazione fisica.

Segnali tipici maschili

Rassettarsi

Come viene eseguito: l'uomo può sistemarsi la cravatta, sollevarsi i pantaloni, aggiustarsi i polsini della camicia, tirarsi su i calzini ecc. (Schefflen, 1977).

Che cosa significa: questi comportamenti hanno la funzione di rendere chi li compie più attraente e bello davanti alla donna. Sono l'equivalente comportamentale dell'indossare un abito elegante, acconciarsi i capelli ecc.

Toccarsi la cravatta

Come viene eseguito: la cravatta viene fatta sporgere e alle volte lisciata, tenendola fra il pollice e le altre dita o, ancora, viene tirata per la punta.

Che cosa significa: è una rappresentazione simbolica di ciò che, nei primati, è l'esibizione dell'erezione per eccitare la femmina. Siccome sarebbe quantomeno poco estetico mostrare la propria "eccitazione", l'uomo moderno e civilizzato ha sostituito l'atto con una sua "rievocazione" indiretta.

Tenere sollevata la penna

Come viene eseguito: vedendo una donna o parlando con lei, l'uomo può "drizzare" la penna con cui scriveva e tenerla "eretta". Altri comportamenti simili sono: irrigidire un dito; arrotolare un giornale e tenerne un'estremità appoggiata sull'addome; accarezzarsi l'avambraccio, tenuto sollevato; guardare l'orologio sollevando la mano; sollevare la punta di un piede.

Che cosa significa: anche in questo caso siamo di fronte a repliche simboliche dell'esibizione fallica.

Infilarsi i pollici nelle tasche o nella cintura

Come viene eseguito: i pollici vengono messi in tasca o infilati all'interno della cintura, spesso in direzione dei genitali.

Che cosa significa: questo comportamento ha la funzione di attirare sulla regione genitale l'attenzione della donna. Il fine ultimo non è tanto esibire un'erezione nascosta, quanto mostrare che si è "maschi dominanti"; lo stesso comportamento è infatti osservabile in situazioni di sfida o di competizione.

Segnali di dominanza

Come vengono eseguiti: l'uomo può allargare le gambe (nel comportamento animale, esporre i genitali significa mostrare di non temere le aggressioni); se si trova su un divano, può allargare le braccia, lasciando scoperte le ascelle; allargare le braccia e mettere le mani sui fianchi; portare il mento in avanti; sollevare il petto, massaggiarsi il torace; toccarsi il retro del collo ecc.



Un uomo, trovandosi di fronte a una donna, mette le mani sui fianchi, tira fuori il petto, sporge il mento: spesso gli uomini usano posture dominanti per attrarre il sesso opposto

Che cosa significano: tutti questi comportamenti non hanno l’obiettivo di imporre un rapporto di subordinazione, come invece si potrebbe pensare e come varrebbe in un’interazione tra uomini, ma di segnalare la propria posizione di “dominanza”, che fra i primati varrebbe come contrassegno di maschio desiderabile.

Esporre o toccarsi i muscoli

Come viene eseguito: l’individuo può sollevare le maniche della camicia o della maglia, così da esibire gli avambracci o i bicipiti; può toccarsi i pettorali, passare la mano sulle spalle o sulle braccia o stringere e massaggiare le cosce.

Che cosa significa: si tratta di comportamenti equivalenti all’esibizione di gambe, spalle, scollature ecc. da parte delle donne. Secondo Cucciarelli e Vergnani si tratta di comportamenti un tempo osservabili solo in chi svolgeva lavori di fatica, spesso a torso nudo o in canottiera e adottato ora anche dai cultori del body building o dagli sportivi (1991).



Mentre un uomo e una donna parlano, lui tiene sollevate le maniche, esponendo avambracci e parte dei bicipiti. Anche l'uomo infatti, specie se muscoloso, può esibire il proprio corpo

Il fine è ovviamente quello di far cadere lo sguardo della donna sulla muscolatura e quindi suggerire l'idea della forza; un aspetto del sex-appeal maschile che sembrerebbe alla base dei canoni estetici di buona parte delle donne nella valutazione dell'attrattività di un uomo.

Sguardo penetrante

Come viene eseguito: le sopracciglia sono abbassate, spingendo di conseguenza le palpebre superiori verso il basso; le palpebre inferiori sono tese e sollevate; la sclera (cioè la parte bianca dell'occhio), a causa di questo restringimento delle palpebre, non è visibile né sopra né sotto l'iride (la parte colorata).

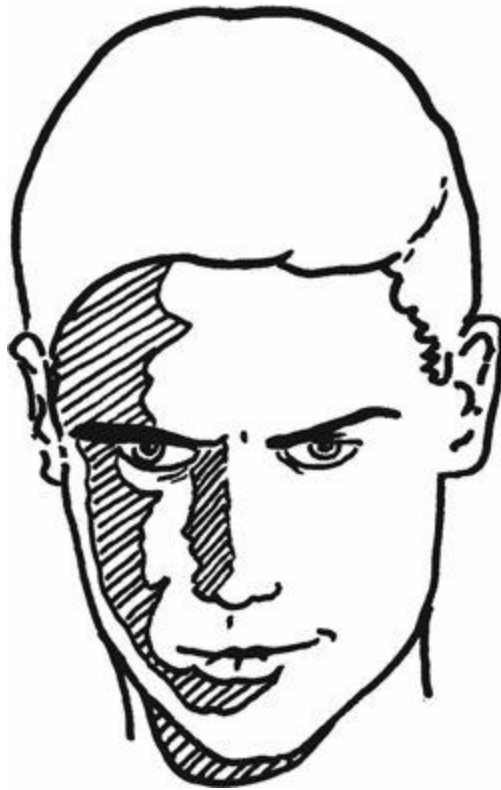
Le pupille sono strette. La bocca e le labbra sono chiuse. Lo sguardo è mantenuto a lungo.

Che cosa significa: quest'atteggiamento è spesso usato nella seduzione maschile.

Un modo di guardare così intenso e diretto invia non solo il messaggio "ti desidero", ma anche qualcosa di più forte: "ti voglio". Corrisponde, in effetti, a un comportamento da predatore.

La definizione di "sguardo penetrante" deriva in parte dal fatto che questo modo di osservare sembra sondare l'altro, "entrare" in chi viene guardato.

Inoltre questo comportamento rievoca in astratto le proprietà dell'organo sessuale maschile: innanzitutto con la penetratività dello sguardo e con le pupille strette; poi, con l'espressione della bocca.



Occhi socchiusi, sopracciglia abbassate: con questo sguardo l'uomo si mostra "predatore"

Ricordiamo qui che le labbra della bocca, come abbiamo detto in precedenza a proposito delle donne, sono un richiamo sessuale molto forte. Nel nostro caso, però, la bocca ha un significato opposto a quello femminile. Freud infatti, studiando i sogni, ha affermato che ogni simbolo può rappresentare sia se stesso sia il proprio contrario (1899). Quindi pensare all'organo sessuale femminile implica pensare contemporaneamente all'organo genitale maschile.

Le labbra, nel nostro caso, richiamando direttamente i genitali femminili, alludono implicitamente ai genitali maschili. Inoltre, invece di essere aperte, sono chiuse. In questo modo l'allusione femminile viene allontanata il più possibile, scartata, lasciando spazio al significato opposto.

Gli indicatori di eccitazione sessuale

Mentre nel corteggiamento gli individui possono simulare, evocare, simboleggiare l'eccitamento sessuale, quando un individuo vive un coinvolgimento erotico vero e proprio presenta un quadro comportamentale molto più completo, diretto e inequivocabile.

Alcuni dei comportamenti che vedremo sono osservabili in entrambi i sessi; altri sono caratteristici del sesso d'appartenenza. Annoteremo solo le variazioni percepibili da chiunque e in condizioni normali, tralasciando quelle rilevabili solo con l'impiego di apparecchiature o, comunque, non avvertibili a causa della presenza dei vestiti o di altri fattori.

Tonicità muscolare

Nell'eccitazione si osserva un aumento generale del tono muscolare; il busto si raddrizza e tende ad assumere una posizione ad arco; si riduce, parallelamente, la tendenza a curvarsi. I muscoli addominali diventano più tesi ed eccitabili; le gambe, quando non sono fasciate da gonne o da pantaloni troppo larghi, mostrano i fasci muscolari e hanno un aspetto più scattante. Nelle donne, la

tensione alle gambe, in condizioni di grande eccitazione, porta a un fenomeno curioso: quando indossano sandali o hanno il piede nudo, si può osservare il loro alluce sollevarsi e irrigidirsi. Anche i muscoli del volto subiscono un “effetto lifting”: diminuisce il gonfiore delle guance, la tensione agli zigomi è più marcata e la pelle appare come tirata. Nella donna, la contrazione involontaria di alcuni muscoli dà luogo a un sollevamento del seno e a un rigonfiamento e un irrigidimento dei capezzoli, il cui profilo diventa osservabile anche sotto maglie o camice (Scheflen, 1977).

Colorito

Le zone erogene tendono a richiamare un maggiore afflusso di sangue: la prima area in cui si diffonde l’arrossamento è l’addome. Ma anche il petto può diventare rosso; la più consistente irrorazione produce anche un aumento delle sue dimensioni, che possono superare di parecchio la sua condizione di riposo. Il rossore può estendersi anche al collo e al volto (Hall, 1968). Un’altra zona che diventa più rossa è quella delle labbra: in parallelo a quelle vaginali, anche le labbra della bocca si inturgidiscono e si arrossano (Morris, 1977).

Tono di voce

Nell’uomo la voce assume una tonalità nasale; questo è dovuto alla vasodilatazione a livello dei turbinati (gli organi che riscaldano l’aria che inspiriamo con il naso) che, in pratica, finiscono con il “chiudere” il naso (Holmes *et al.*, 1950).

Respiro e battito cardiaco

L’eccitazione procura un’accelerazione sia del battito del cuore, rilevabile osservando la giugulare, sia della frequenza del respiro, percepibile perché il petto si abbassa e si solleva più velocemente.

Temperatura

Stando a una distanza ridotta dall’interlocutore (nella sua zona intima, per cui si veda [qui](#)) è facile sentire se emana un calore più intenso (Hall, 1968).

Comportamento

Sia l’uomo che la donna si leccano più frequentemente le labbra a causa di un aumento della secrezione salivare. L’eccitazione provoca anche una dilatazione delle pupille che inoltre diventano più luminose, quasi fossero “patinate”. La sudorazione aumenta (Frijda, 1990; Scheflen, 1977).

Odore

La maggior lubrificazione dell’organo sessuale nella donna e l’intensificazione della produzione di spermatozoi e liquido seminale nell’uomo, associati all’accresciuta sudorazione, portano alla diffusione nell’aria degli odori delle rispettive regioni genitali.

Ciò che crea quelle particolari fragranze sono i feromoni, cioè alcuni ormoni che si conoscevano da tempo come regolatori del comportamento riproduttivo degli animali. Solo da poco, però, si è

scoperto che influenzano anche la sfera sessuale umana. Queste sostanze sono secrete non solo dai genitali, ma anche dalle ascelle, dai capezzoli e, come si è detto in precedenza, addirittura dai piedi. Il loro recettore è una struttura che ha sede alla base del setto nasale: l'organo vomero-nasale, che invia i messaggi olfattivi dei feromoni direttamente all'ipotalamo (una parte del cervello che regola i comportamenti sessuali), senza passare per gli emisferi, che costituiscono la regione più evoluta e cosciente del cervello (quella, di colore grigio, che appare come accartocciata su se stessa).

Bibliografia

- AA. VV. (1993), *Gesti che svelano desideri nascosti*, in “Riza Psicosomatica”, n° 199, luglio
- Anolli, L., Ciceri R. (1992), *La voce delle emozioni*, Milano
- Anolli L., Lambiase L. (1990), *Giochi di sguardo nella conversazione*, in “Giornale italiano di psicologia”, n° 1
- Argyle M., Cook M. (1976), *Gaze and mutual Gaze*, Cambridge
- Argyle M., Dean J., (1965), *Eye Contact, Distance and Affiliation*, in “Sociometry”, n° 28
- Austin J. (1962), *Performatif-Constatif*, in *Philosophie Analytique*, a cura di H. Bera, Paris
- Baldi C. (1995), *Il linguaggio segreto del volto*, Milano
- Bandler R., Grinder J. (1981), *La struttura della magia*, Roma
- Benemeglio S. (1992), *La comunicazione al di là della parola*, Milano
- (1997), *La vendita analogica*, Pioltello (MI)
- Birdwhistell R.L. (1970), *Masculinity and Femininity as Display*, in *Kinesics and Context*, Philadelphia
- Burgoon M., Hunsaker F.G., Dawson E.J. (1994), *The Human Communication*, Sage
- Cappella J.N. (1981), *Mutual Influence in Expressive Behavior*, in “Psychology Bulletin”, n° 89
- Chomsky N. (1970), *Remarks on Nominalisation*, in *Readings in English transformations Grammar*, a cura di Jacobs, Rosenbaum *et al.*, s.l.
- Crasilneck B., Hall J.A. (1978), *Ipnosi clinica*, Roma
- Cucciarelli L., Vergnani P. e V. (1991), *Corpo a corpo*, Bologna
- Cuttica L. (1996), *L'avventura del comunicare*, Milano
- De Paulo P.J., De Paulo B.M. *et al.* (1989), *Lying and detecting Lies in Organizations*, in *Impression Managment in the Organization*, a cura di R.A. Giacalone, Hillsdale
- Dogana F. (1993), *Dimmi come tocchi e ti dirò chi sei*, in “Psicologia contemporanea”, n° 116
- Dore J. (1975), *Holophrases, Speech, Acts and Language Universals*, in “Journal of Child Language”, vol. 2, n° 2
- Duncan S. (1972), *Some Signals and Rules for taking Speaking Turn in Conversation*, in “Journal of Personality and Social Psychology”, n° 23
- Ekman P. (1989), *I volti della menzogna*, Firenze
- Ekman P., Friesen W.V. (1969), *The Repertoire of Non Verbal Behavior: Origines, Usage, Codings*, in “Semiotica”, n° 1
- (1974), *Detecting Deception from the Body or Face*, in “Journal of Personality and Social Psychology”, n° 16
- (1984), *Unmasking the Face*, Palo Alto
- Ekman P., Friesen W.V., Sherer K. (1976), *Body Movement and Voice Pitch in deceptive Interaction*, in “Semiotica”, n° 16
- Erickson M.L., Rossi E.L., Rossi S.I. (1979), *Tecniche di suggestione ipnotica*, Roma
- Falpo T. (1975), *The Effects of Sex and “Masculinity” on Person and Space related Perception*, in “Sex Roles”, vol. 1
- Fast J. (1979), *Il corpo parla*, Milano
- Fisher J., Byrne D. (1975), *Too Close for Comfort*, in “Journal of Personality and Social Psychology”, n° 39
- Flaccus L. (1906), *Remarks on the Psychology of Clothes*, Pedagog. Semin. (cit. in Flugel C.J., *Psicologia dell'abbigliamento*, Milano 1990)
- Freud S. Tutte le opere di Freud si intendono consultate nell'edizione italiana, Torino 1970.
- (1899), *L'interpretazione dei sogni*, in *Opere. 1899*
- (1900), *Frammento di un'analisi di isteria: caso clinico di Dora*, in *Opere. 1900-1905*
- (1900-1905a), *Psicopatologia della vita quotidiana*, in *Opere. 1900-1905*
- (1900-1905b), *Tre saggi sulla teoria sessuale*, in *Opere. 1900-1905*
- (1912-14), *Totem e tabù*, in *Opere. 1912-14*
- (1915-17), *Introduzione alla psicoanalisi*, in *Opere. 1915-17*
- (1921-23), *Psicologia delle masse e analisi dell'Io*, in *Opere. 1921-23*
- Frijda N.H. (1990), *Emozioni*, Bologna

- Gazzaniga M.S. (1989), *Il cervello sociale*, in “Psicologia Contemporanea”, n° 95
- Goldberg G.S., Rosenthal R. (1986), *Self-Touching Behavior in the Job Interview*, in “Journal of Non-Verbal Behavior”, primavera
- Granone F. (1976), *Trattato di ipnosi*, Torino
- Grice H.P. (1975), *Logic and Conversation*, in *Syntax and Semantic*, a cura di Cole e Morgan, New York
- Gullotta G., De Cataldo Neuburger L. (1996), *Trattato della menzogna e dell'inganno*, Milano
- Hall E.T. (1963), *A System for Notation of Proxemic Behavior*, in “American Anthropologist”, vol. 65, n° 5
- (1968), *La dimensione nascosta*, Milano
- Hall J., Rosenthal R., Archer D. et al. (1978), *Messages without Words*, in “Human Nature”, maggio
- Harrison A., Hwalez A. et al. (1978), *Cues to Deception in a Interview Situation*, in “Social Psychology”, vol. 41, n° 164
- Henley N. (1977), *Body Politics*, Prentice-Hall
- Holmes T.H., Goodell H., Wolf S. e H. (1950), *The Nose*, vol. 3, Springfield
- Kempler D., Van Lancker D. (1987), *The Right Turn of Phrase*, in “Psychology Today”, n° 4
- Kendon A. (1970), *Movement Co-ordination in social Interaction*, in “Acta Psychologica”, n° 32
- Lamb M. (1989), *A proposito del contatto fisico precoce*, in “Psicologia contemporanea”, vol. XVI, n° 93
- Langs R. (1988), *La comunicazione inconscia nella vita quotidiana*, Roma
- Leibman M. (1970), *The Effects of Sex and Race Norms on personal Space*, in “Environment and Behavior”, n° 2
- Lewis D. (1991), *The Secret Language of Success*, London
- Markosian (1957), materiali discussi alla Conferenza internazionale di psicologia, Mosca (cit. da Le Ny J.F., *Il condizionamento*, Firenze 1972)
- Mastronardi V. (1991), *In tema di comunicazione non verbale*, in “Rivista di psicoterapie-ipnosi”, vol. II, n° 1
- Meisels M., Carter F.M. (1970), *Personal Space and Personality, Characteristics*, in “Psychology Reports”, n° 27
- Meltzer L., Morris W.N., Hayes D.P. (1971), *Interruption Outcomes and vocal Aptitude: Explorations in social Psychophysic*, in “Journal of Personality and Social Psychology”, n° 18
- Miller G.R., Stiff J. (1993), *Deceptive Communication*, London
- Morris, D. (1972), *Il comportamento intimo*, Milano
- (1977), *L'uomo e i suoi gesti*, Milano
- (1994), *L'animale uomo*, Milano
- Neisser U. (1976), *Psicologia cognitivista*, Milano
- Niereberg G.I., Calero H.H. (1971), *How to Read a Person like a Book*, New York
- Ogden C.K., Richards I.A. (1966), *Il significato del significato*, Milano
- Ostwald R.F. (1963), *Soundmakings*, Springfield
- Pacori M. (1990), *“Algebra” dell'interpretazione*, in “Rapporti di”, n° 6, giugno
- (1994), *I messaggi segreti del corpo*, in “Proposta sanitaria”, anno V, n° 4, ottobre-dicembre
- Pacout N. (1993), *Il linguaggio dei gesti*, Milano
- Padrini F. (1997), *Il linguaggio segreto del corpo*, Milano
- (1995), *Il corpo rivela chi siamo*, in “Riza Scienze”, n° 94, ottobre
- Pease A. (1984), *Signals*, New York
- Ricci Bitti P.E., Giovannini D., Argyle M., Graham J. (1980), *La comunicazione delle emozioni attraverso indici facciali e corporei*, in “Giorn. It. Psicol.”, vol. VII, n° 1
- Rimé B. (1988), *L'attività gestuale in rapporto ai processi di rappresentazione del parlante*, in *Comunicazione e gestualità*, a cura di P.E. Ricci Bitti, Milano
- Schefflen A.E. (1977), *Il linguaggio del comportamento*, Roma
- Sherer K.R. (1970), *Non-Verbale Kommunikation*, s.l.
- Siegmán A.W. (1978), *The Telltale Voice: Non-Verbal Messages of Verbal Communication*, in Siegmán A.W. e Feldstein S., *Non-Verbal Behavior and Communication*, Hillsdale
- Silverman A.R., Pressman R., Bartel T. (1973), *Self Esteem and Tactile Communication*, in “Journal of Humanistic Psychology”, n° 13
- Stembridge D.A. (1971), *An Exploratory Study of Tactual Behavior*, tesi di dottorato non pubblicata, Università di Houston (cit. in Deetharrdt J.F. et al., *Tactile Communication and Personality Differences*, in “Journal of Non-Verbal Behavior”, 1983, n° 8)
- Sternbach R.A. (1960), *Some Relationship among various “Dimensions” of autonomic Activity*, in “Journal of Psychosom. Res.”, n° 5
- Strawson P.F. (1952), *Introduction to logical Theory*, London
- Thayer S. (1986), *Touch: Frontier of Intimacy*, in “Journal of Non-Verbal Behavior”, vol. 1
- (1988), *Incontri ravvicinati del primo tipo: il contatto come comunicazione*, in “Psicologia contemporanea”, vol. XV, n° 89
- Thiel E. (1991), *Messaggi del corpo*, Milano
- Walker D.A. (1971), *Dyadic Interaction Model for Non-Verbal Touching Behavior in Encounter Groups*, tesi di dottorato non

pubblicata, Università del Connecticut (cit. in Deetharrdt J.F. *et al.*, *Tactile Communication and Personality Differences* , in “Journal of Non-Verbal Behavior”, 1983, n° 8)

Watzlawick P. (1980), *Il linguaggio del cambiamento*, Milano

Watzlawick P., Behavin J.H., Jackson Don D. (1971), *Pragmatica della comunicazione umana*, Roma

Indice

Premessa

COME QUANDO E PERCHÉ COMUNICHIAMO CON IL CORPO

Perché comunicare con il corpo

- Le forme di comunicazione
- Il linguaggio del corpo
- Le tre funzioni principali della comunicazione
- Le parole non bastano
- Il corpo non mente
- La conoscenza innata dei segnali del corpo

Le forme della comunicazione non verbale: significati e modi

- Il rapporto con lo spazio
 - La grandezza psicologica del nostro corpo
 - Il territorio
 - Le distanze
- I gesti che accompagnano il discorso
 - I gesti che indicano qualcosa
 - I gesti rivelatori
- Il contatto fisico
 - I segnali della pelle
 - Toccare e toccarsi
 - La stretta di mano
- Le intonazioni della voce e i rumori
 - Le sfumature della voce

SAPER LEGGERE I MESSAGGI DEL CORPO

I messaggi del corpo visti da vicino

- La classificazione
- Come riconoscere i segnali di tensione
- Come individuare i segnali di gradimento
 - I segnali di apertura
 - I segnali di attenzione e interesse

Come riconoscere i segnali di rifiuto

Fastidio, stizza, perplessità, disprezzo

Sfida o competitività

Aggressività repressa

Le espressioni del volto

Come riconoscere le emozioni

I cambiamenti di espressione

Sorpresa

Paura

Disgusto

Disprezzo

Scetticismo e incredulità

Collera e rabbia

Felicità

Tristezza

Come interagiscono il corpo e le parole

Il rapporto tra parola e gesto

La comprensione inconscia del linguaggio

La parola è lo stimolo?

Le categorie dello stimolo verbale

Le parole stimolanti per il loro significato convenzionale

Le parole di senso comune e i significati personali

Le parole con più significati

Le parole stimolanti per il loro valore simbolico

Le parole significative per spostamento

Le parole stimolanti per similitudine fonetica

Le parole-frase

Gli stimoli complessi

Fra la parola e la frase: il sintagma

Le frasi prive di riferimenti

Le categorie e le funzioni del linguaggio parlato

Le azioni prodotte con il linguaggio

Le presupposizioni

Le frasi che dicono qualcosa in più

I segreti del corteggiamento

I segnali dell'attrazione fisica

Interpretare i segnali visivi

I rituali del corteggiamento

Segnali tipici femminili

Segnali tipici maschili
Gli indicatori di eccitazione sessuale

Bibliografia

Note

Come interagiscono il corpo e le parole

1. Gli stereotipi sono giudizi sociali basati su criteri superficiali e attribuiti in modo generalizzato a una categoria di persone: per esempio sono stereotipi l'idea che gli individui grassi siano socievoli, che le donne non sappiano guidare, che le assicurazioni siano una truffa legalizzata ecc.

I segreti del corteggiamento

1. L'autismo è un'alterazione della personalità, di probabile origine genetica, caratterizzata da una incapacità più o meno accentuata di stabilire relazioni interpersonali e di conseguenza di assimilare vincoli e regole sociali.