

Corso di formazione per consulenti della coppia e della famiglia.
Scuola di Bologna, accreditata AICCeF;
Corso di Ferrara; primo anno; 2008-2009

Tesina di approfondimento di Roberto Fabbri

Importanza del linguaggio non-verbale

Bondeno – Badia Polesine, Estate 2009

Sommario:

	<u>Pag.</u>
0.0 Introduzione	03
0.1 Due avvertenze ed una richiesta	04
0.2 Prefazione con scopo, percorso e mezzi	06
1.0 Definizioni di comunicazione non verbale	14
1.1 La trasmissione del pensiero	17
1.2 La comunicazione olfattiva	18
1.3 Definizioni e suddivisioni	19
2.0 Sistema paralinguistico	20
2.1 Tono	20
2.2 Frequenza	20
2.3 Ritmo	20
2.4 Silenzio	21
3.0 Sistema Cinestesico	22
3.1 Atteggiamento dello sguardo	22
3.2 Espressioni Facciali	23
3.3 Gestualità	26
3.4 Un approfondimento sulla Gestualità di mani e viso	32
3.4.1 Gesti espressivi	33
3.4.2 Gesti mimici	33
3.4.3 Gesti simbolici	33
3.4.4 Gesti alternativi	33
3.4.5 Segnali e gesti di accettazione	33
3.4.6 Segnali e gesti apotropaici	33
3.5 Postura	34
3.5.1 Eco posturale	34
3.5.2 Segno di legame	35
3.5.3 Prossemica	36
4.0 Aptica	41
5.0 Interconnessioni tra gestualità e storia	45
6.0 La fuga di informazioni non-verbali	48
7.0 Segnali della Menzogna	49
8.0 Segnali sessuali	52
9.0 Conclusione (sempre parziale e sempre provvisoria!)	55
10.0 Bibliografia consultata e riferimenti bibliografici vari	56

0.0 Introduzione

Al termine del primo anno del Corso di formazione per consulenti della coppia e della famiglia viene chiesto ai corsisti di redigere una tesina di approfondimento su un argomento trattato durante il corso. Di fronte a tanti argomenti interessanti e meritevoli di attenzione, ho deciso di dedicarmi alla scoperta o a una rivisitazione personale di testi concernenti l'interpretazione e l'ascolto della comunicazione non verbale.

Come al solito, la mia è una scelta pragmatica e dettata da fattori diversi e convergenti:

- a) Le lingue straniere sono una mia grande e perdurante passione. Il non verbale è essenziale sia in tutte le fasi di apprendimento che nelle varie situazioni della vita quotidiana.
- b) Per il mio vecchio lavoro di tecnico trasfertista, tante volte mi sono trovato a dover comunicare con operai, facchini, autisti e aiutanti vari che non parlavano nessuna lingua tra quelle da me parlate. In quei casi la comunicazione era obbligatoriamente non verbale.
- c) Altra passione della mia vita è il volo. Per anni sono stato istruttore di volo in aliante e il rapporto allievo-istruttore si basa moltissimo sul non verbale. Per esempio, il mio giudizio ultimo e inappellabile se e quando fare effettuare il primo volo da solista ad un allievo si basava sempre e solo su messaggi non verbali, come un tono di voce, uno sguardo o da come l'allievo prendeva posto a bordo ... e io dovevo interpretare correttamente tutto quanto e subito e senza possibilità di errore. In ambito aeronautico, quando si riceve una comunicazione radio, il tono della voce che esce dall'altoparlante, per quanto distorto molte volte fornisce più informazioni rispetto al verbale. Per esempio, durante il primo volo da solista dei miei allievi, tutti volevano che li seguissi e parlassi loro per radio anche se non avevo poi nulla da dire, ma importante per loro non erano le

indicazioni che avrei potuto dare e ripetevo cose già ripetute fino alla nausea e sfinimento, ma era il tono della mia voce che doveva essere calmo, rassicurante, fiducioso e sorridente. Sorridente? Sì, proprio sorridente perché per radio arriva anche l'espressione facciale. Se non ci credete, potete domandare conferma ad altri piloti o ex-piloti come me.

- d) Anni addietro ho frequentato un corso di rilassamento e training autogeno. Un certo numero di lezioni verteva appunto sulla comunicazione non verbale ed era tenuta da un medico. Il relatore era valido, l'esposizione era tecnicamente quasi perfetta ed ha suscitato in me un grande interesse che mi ha portato a leggere i libri di Morris e Birkenbihl. A loro volta questi libri mi hanno portato a leggere altri testi in un "processo virtuoso" che perdura tuttora.
- e) Facendo passare tutte le cose per la testa, sarei preoccupato dall'eventualità o prospettiva di provare a dissertare su cose che non capisco. Per esempio sarei proprio terrorizzato da un'eventuale costrizione a scrivere sui mandala ...

Quindi quasi per forza di cose questa mia tesina verterà sulla comunicazione non-verbale ed avrà continui rimandi o rimpalli tra le teorie elaborate da studiosi, cose che mi sono realmente capitate, impressioni personali e pezzi di libri. Il tutto condito da puntini di sospensione e punti interrogativi.

I testi presi da libri e articoli costituiscono l'ossatura portante e gli elementi di partenza dei vari paragrafi, le mie osservazioni e commenti contribuiscono al risultato finale.

0.1 Due avvertenze ed una richiesta

La scelta di utilizzare un carattere così grande, il 16, deriva da ragioni sia pragmatiche che affettive. Ho iniziato questa tesina

creando un file in “word” nel mio computer del lavoro per trasferirci testi vari e poi aggiungervi i miei commenti. A queste operazioni ho dedicato abitualmente il tempo dalle 7 alle 8 del mattino e durante la pausa-pranzo (che per me durante alcune settimane è diventata la pausa-tesina!). Poi nel pomeriggio prima di tornare a casa stampavo il frutto delle mie fatiche su carta riciclata e la rilegavo con una spirale su un fondo di cartoncino rigido con lo scopo di poterci ancora aggiungere note e appunti a casa durante la sera o la notte. La mattina seguente apportavo al file tutte le modifiche scritte a mano a casa durante la sera precedente, buttavo via la vecchia carta recuperando spirale e cartoncino ed il ciclo ricominciava. La scelta di stampare a grande formato è semplicemente dovuta al calo della mia vista, che a 51 anni comincia ad essere piuttosto “vistosa” ...

Per farla breve, dopo alcune settimane di questa procedura, a lavoro finito mi sono affezionato alla forma grafica di questa tesina e la propongo così come mi è stata fedelmente accanto in queste settimane. Se ne avessi modificato la forma grafica prima di stamparla, mi sarebbe sembrato di essere come quelle persone di successo nate e cresciute in un quartiere popolare, che dopo aver fatto i soldi provano vergogna dei loro vecchi compagni d'infanzia o di lavoro e vorrebbero metterli in giacca e cravatta quando se li portano in società ...

Se non altro, si può leggere questa tesina senza occhiali. Comunque se proprio questo carattere e questo formato non dovesse piacere, sul file si potrebbe sempre impostare tipo di carattere e grandezza più leggibile.

Come seconda avvertenza, faccio notare che sono costituzionalmente pieno di dubbi e perplessità e sono cosciente dei miei limiti. Per questo considero anche la possibilità che questo lavoro non risponda alle caratteristiche richieste ad un lavoro del genere. In questo caso chiedo che venga interrotta subito la lettura e di essere contattato quanto prima con indicazioni e consigli su come questo lavoro deve essere rifatto.

0.2 Prefazione con scopo, percorso e mezzi

Quando mi sono messo la prima volta in vita mia a scrivere una tesi o tesina non sapevo proprio da dove cominciare e verso dove dirigermi. Mi trovo a disagio quando devo affrontare cose che non conosco, quando ritengo di non essere preparato oppure quando come in questo caso non ho le idee ben chiare su cosa fare e come farlo. Umberto Eco col suo “Come si fa una tesi di laurea” è stato prodigo di buone idee pratiche, ma non so dire quante sono risultate effettivamente utilizzabili in questo mio scritto.

Anche dal punto di vista strettamente filologico, la semplice definizione delle parole “tesi” e “tesina” mi lascia abbastanza perplesso. Se mi attengo strettamente alla linguistica, “tesi” si traduce in tedesco, inglese e francese con Dissertation, in spagnolo con disertación. Secondo il vocabolario italiano, “tesi” sarebbe un’ipotesi da dimostrare attraverso una dissertazione. **La mia ipotesi che è oggetto di questa mia dissertazione è che vale la pena di dare più peso al linguaggio non verbale.** In una prima stesura della tesina, la semplice e breve frase qua sopra definiva con una buona dose di presunzione è lo scopo finale di questo lavoro. Per la mia formazione tecnica, di pilota e di traduttore sono stato abituato a non esprimere con quattro parole quello che è ben esprimibile con solo tre. Senza considerare che se la quarta parola è superflua, allora è anche inutile, e se è inutile allora è anche dannosa e quindi deve essere accuratamente evitata. Ma mi è stato fatto notare che la mia spiegazione iniziale non era bastevole e che devo esprimere con più forza le motivazioni per le quali ho deciso di approfondire la conoscenza dei linguaggi non verbali, come metto in relazione questo approfondimento col corso e come penso di utilizzare queste conoscenze nel mio eventuale futuro di consulente.

Paradossalmente, in un Corso basato anche su ascolto, ascolto costruttivo e auto-ascolto, mi risulta difficoltoso specificare in quale area applicare le conoscenze eventualmente acquisite

attraverso di questo lavoro di approfondimento sull'ascolto del non-verbale. Verrebbe da dire che la conoscenza dei linguaggi non-verbali è propedeutica e importante per tutti gli aspetti e in tutti gli ambiti della comunicazione tra persone. Se si ha a che fare in una qualsivoglia maniera e con un qualsivoglia fine con una persona, è importante che si ascolti e si capisca tutto quello che questa persona sta esprimendo. La conoscenza dei linguaggi non-verbali è ben paragonabile se non addirittura superiore alla conoscenza delle lingue straniere ed è essenziale per tutte le varie forme ed aspetti della comunicazione umana.

Tra le infinite argomentazioni utilizzabili per sostenere la superiorità e la maggiore utilità pratica del non-verbale su altre tecniche di comunicazione, è notevole quella data da Elio Toschi nel suo libro: "In fuga attraverso l'Himalaya", libro non inaspettatamente introvabile e che ho fortunatamente trovato nella sua traduzione in inglese: "Ninth time lucky". Toschi era un incursore di marina che nel 1941 venne catturato dagli inglesi e spedito in un campo di prigionia in India. Dopo otto tentativi di fuga "di forza", Toschi si rende conto dell'inutilità sia di tentare una fuga "di forza" che di imparare uno o più tra le migliaia di dialetti indiani, ma che per passare inosservato valeva la pena di concentrarsi sui comportamenti non-verbali degli indiani che per varie ragioni frequentavano il campo di prigionia o vivevano nelle vicinanze. Una volta appreso a muoversi e comportarsi come un indiano, Toschi tenta per la nona volta la fuga, e da qui il titolo dell'edizione inglese, attraversa tutta l'India parlando il meno possibile e raggiunge la libertà a Goa, allora colonia portoghese.

Per quanto lontana nel tempo, la vicenda di Toschi è attuale, indicativa e paradigmatica. Toschi non raggiunse il suo risultato nei suoi otto tentativi "di forza", bensì in seguito ad un'osservazione attiva ed alla padronanza del non-verbale.

Ci sono ben poche probabilità di trovarsi un giorno rinchiusi in un campo di prigionia in un paese straniero nel mezzo di popolazioni che parlano migliaia di lingue e dialetti. Ma anche

stando a casa nostra, tra poco ci ritroveremo nel mezzo di popolazioni che parlano migliaia di lingue e dialetti e che hanno anche un non-verbale diverso dal nostro!

Nei luoghi pubblici si vedono spesso cartelloni e avvisi di laurea di neo-laureati in “Scienze della Comunicazione”. Ci sarebbe da essere curiosi di conoscere quanti di costoro conoscano almeno sufficientemente i meccanismi basilari della comunicazione non-verbale ... ma per evitare delusioni, arrabbiature e dispiaceri forse sarebbe meglio non approfondire troppo l'argomento!

Ancora non mi sono messo seriamente a considerare il mio eventuale futuro di consulente perché preferisco non creare aspettative basate su semplici idee o fallaci e ingiustificate impressioni personali. Tra i pochi “punti fermi” del mio eventuale futuro di consulente, so che devo dare molta attenzione e spazio ad ascolto ed auto-ascolto. Partendo da lavori di antropologi e specialisti della materia e con integrazioni personali o di altro tipo, questa tesina tenta di dimostrare che la maggior parte dell'espressività umana è non-verbale e che è impensabile per un consulente familiare non tenerne conto. Ma è anche impensabile che anche un comune essere umano come me non ne tenga conto per tutte le varie occasioni della vita quotidiana.

La stesura di questa tesina mi richiede specificatamente di chiarire la mia ipotesi sostenuta, il punto di vista e la mia argomentazione personale al di là dell'importanza intrinseca della comunicazione non verbale. Io voglio affermare con forza e ferma determinazione l'importanza per un futuro consulente familiare della conoscenza del non verbale e la necessità di conoscere i meccanismi ed i linguaggi non verbali.

L'art.02 a) dello statuto AICCeF, prevede espressamente che il consulente attui percorsi centrati su atteggiamenti e tecniche di accoglienza, ascolto e auto ascolto che valorizzino la persona nella totalità delle sue componenti. Ebbene, se il 93% dell'espressività umana è non-verbale, un consulente non può

certo ignorarla operando solo sul restante 7% e nemmeno ritenerla una cosa secondaria e degna di poca attenzione. Anzi, deve essere un vero esperto nell'accoglienza.

Ora che ho cercato di definire compiutamente lo scopo finale, mi resta da descrivere brevemente percorso e mezzi:

- I mezzi sono i libri ed i siti che riportati nella bibliografia e alcune esperienze che ho vissuto e che per varie ragioni sono riconducibili al soggetto di questa tesina.

- Il percorso si snoda attraverso una esposizione di richiami a testi confermati e verificati da avvenimenti dei quali sono stato testimone.

In anni passati, la scuola dell'obbligo imponeva agli scolari o studenti dei lavori di ricerca chiamati appunto "ricerche". Questi si limitavano a trovare e copiare in bella-copia pezzi di libri o articoli di giornale disegni o illustrazioni stampate e assemblavano il tutto con un minimo di introduzione e di conclusione.

Anch'io a mio tempo sono incappato nelle ricerche, ma dopo il periodo della mia infanzia e della mia scolarizzazione primaria non ho proprio mai avuto modo di incontrare o scontrarmi con quello che sembra essere la sorella maggiore della ricerca: la tesi. Infatti, mi sono formato presso scuole tecniche dove al massimo ho avuto a che fare con la cugina di ricerca e tesi: la relazione. Poi le relazioni sono diventate un elemento essenziale della mia vita professionale. Nel corso degli anni sono stato chiamato a redigere relazioni di diverso tipo: relazioni di miei interventi tecnici, relazioni di meeting con clienti, relazioni di telefonate, relazioni di fiere o corsi di aggiornamento, relazioni, relazioni, relazioni ... ma mai nessuna tesi o tesina.

Oltretutto la prima caratteristica richiesta alle relazioni è la descrizione a-emozionale di fatti, situazioni e colloqui. Nelle relazioni non c'è spazio per personalismi, commenti, proposte o

idee. A quanto mi è dato di immaginare, la tesi invece dovrebbe comprendere le descrizioni tipiche di una relazione per poi lasciare spazio a idee, interpretazioni e ipotesi. Cose che in italiano, guarda caso, vengono appunto definite col termine “tesi”.

Citando il dottor Massimo Pierpaoli nelle dispense delle sue lezioni del corso di training autogeno, per i primi 100.000.000 anni della sua evoluzione l'uomo ha comunicato solo ed esclusivamente utilizzando mezzi non-verbali. Pare che solo abbastanza recentemente (50.000 anni fa, che non sono poi tanti per i tempi dell'evoluzione) la faringe si sia sviluppata tanto da consentire ai nostri progenitori di emettere ed articolare fonemi definibili come parole. Per conoscere gli straordinari risultati di questo processo evolutivo, basta accendere il televisore e fare zapping fino a trovare un talk show con ospiti politici o giornalisti sportivi ...

Secondo quanto scrive il Quaderno n.86 dell'ottobre 1995 de “Le Scienze”, la parola sarebbe il più importante mezzo di comunicazione a disposizione dell'uomo. Io non ho ne' l'esperienza, ne' i mezzi per confutare affermazioni di divulgatori professionali e di illustri studiosi, ma se volessi scendere in polemica avrei qualche numero dalla mia parte:

I) Per circa 100.000.000 anni la comunicazione umana si è avvalsa solo di mezzi non-verbali e solo recentemente si è cominciato a parlare (e se questa evoluzione ha avuto come risultato i talk-show con politici di cui sopra, i referti medici, le sentenze dei tribunali e gli articoli della “gazzetta dello sport”, abbiamo proprio ben poco da rallegrarci!)

II) Da uno studio condotto nel 1972 da Albert Mehrabian (“Non-verbal communication”) ha mostrato che ciò che viene percepito in un messaggio vocale può essere così suddiviso:

- Movimenti del corpo (soprattutto espressioni facciali) 55%
- Aspetto vocale (Volume, tono, ritmo) 38%

- Aspetto verbale (parole) 7%

L'efficacia di un messaggio dipende quindi solamente in minima parte dal significato letterale di ciò che viene detto, e il modo in cui questo messaggio viene percepito è influenzato pesantemente dai fattori di comunicazione non verbale. Se lo studio fosse corretto e quindi solo il 7% delle informazioni venissero scambiate con parole, forse non varrebbe la pena di dedicare al linguaggio verbale tutte le attenzioni delle quali gode e sarebbe meglio diventare veramente padroni del non-verbale. A proposito di percentuali e convenienza, un giorno il grande Barnum, il re-inventore del circo equestre così come lo conosciamo, fu rimproverato per aver dedicato tutta la vita e tutte le sue energie al mondo del circo quando esistevano cose ben più importanti. Barnum non si scompose e domandò all'interlocutore una stima di quante fossero in percentuale le persone intelligenti rispetto al totale. L'interlocutore azzardò un 10-15% massimo e Barnum replicò gelido: "Allora vale la pena di occuparsi di loro o degli altri?".

Addirittura il principe di Talleyrand sosteneva che la parola ci è stata donata per mascherare i nostri pensieri (La parole nous a été donnée pour déguiser notre pensée). Addirittura fenomenale il breve ed esilarante capitolo su Talleyrand ed i suoi rapporti con la domestica ne "Le vite degli uomini illustri" di Achille Campanile.

III) Paradossalmente, ma neppure poi tanto, anche la letteratura è piena di esempi sull'efficacia del non-verbale rispetto al verbale. Come esempio tra i tanti, si potrebbe prendere questo celebre sonetto del Belli:

Incontrai jermatina a Via Leccosa
un Cardinale drento a un carrozzino,
che, si nun fussi stato l'umbrellino
lo pijavi p'er legno d'una sposa.
A vermmelo lì, per fa una cosa,
je vorzi dunque dedicà un inchino,
e messame la mano ar berettino
piegai er collo e caricai la dosa.
E acciò la convergenza nun ze sperda
in smorfie, ciaggiontai cusì a la lesta:

«Je piace, Eminentissimo, la merda?»
Appena Su' Eminenza se fu accorta
Der compriminto mio, cacciò la testa
e me fece de sì più d'una vorta.
Giuseppe Gioacchino Belli

Ai fini di questa tesina è interessante notare come il cardinale in portantina non abbia (per fortuna del Belli!) nemmeno sentito la domanda, ma si sia accontentato del non-verbale del poeta. Come dargli torto, considerando che il non-verbale costituirebbe ben il 93% della comunicazione? Quante volte abbiamo fatto anche noi come il cardinale e non abbiamo nemmeno sentito le parole di chi ci stava di fronte perché credevamo di aver già capito tutto dalla gestualità del nostro interlocutore? O peggio ancora: quante volte non abbiamo percepito l'esistenza di un abisso tra le parole e l'atteggiamento del nostro interlocutore? E quando la discrepanza l'abbiamo percepita, ci siamo lasciati convincere dal 7% di messaggio che ci veniva veicolato dalle parole o dal restante 93% del non-verbale?

Un esempio personale e per me indimenticabile di dissociazione tra linguaggio verbale e non-verbale mi è stato dato da un mio anziano collega di lavoro originario di Cento. Con lui a fine anni 70' ero a Tripoli di Libia per un intervento tecnico di un paio di mesi. Ci era stata assegnata un'auto e tutti i giorni ci aspettavano i tragitti dall'albergo nel centro cittadino alla fabbrica in zona industriale e viceversa. Il modo di guidare dei libici era spaventoso e terrorizzante, ma loro si scusavano affermando di aver imparato dagli italiani. Il mio collega più anziano non si è mai completamente liberato dalla paura del traffico tripolino, ma la esorcizzava con una forma personalissima di grammelot e situazione ed atteggiamento erano paragonabile a quello di Gioacchino Belli col suo cardinale. Tutte le volte che qualcuno non rispettava la precedenza, passava col rosso o ad uno stop si appoggiava al nostro paraurti posteriore ingranando la prima marcia, accelerava e sollevava la frizione per spingerci avanti ed invitarci a toglierci dai piedi, ebbene il mio collega sorrideva tutto felice, salutava bonariamente e con voce melliflua e amichevole

diceva in dialetto centese (se si parla in italiano a Tripoli si corre il rischio di essere capiti!): *“an to da catar a do or a not con na roda sbusa a la curva dl’Albaraza, che po ad dagg mi al crik!”*. Tradotto molto liberamente, significa: “mi auguro dal profondo del cuore di incontrarti una volta alle due di notte in località Curva dell’Alberazza mentre sei fermo con un pneumatico bucato. Poi ci penso io a darti il crik!”. Precisazione importante: la località detta Curva dell’Alberazza si trova vicino a Cento anche oggi è un luogo tranquillo ed è storicamente deputato ad certo tipo di incontri perché lì nel 1943 è stato assassinato il Federale Ghisellini e nei regolamenti di conti del dopoguerra diversa altra gente è sparita proprio nelle vicinanze. Nessuno dei tripolini ha mai supposto cosa stesse loro augurando quell’omino vagamente somigliante a Enzo Biagi, mite, sorridente e con l’aria spaesata, e spero proprio per loro che non si siano mai verificate le condizioni loro augurate perché un crik dato in testa con forza può essere una forma di linguaggio non-verbale molto efficace e destinato a lasciare un segno profondo!

IV) Per aver conferma sull’opportunità di conoscere qualcosa di più sul non-verbale, si potrebbe andare al circo a vedere i clown oppure senza muoversi da casa navigare in internet cercando i film muti di Charlie Chaplin degli anni 20’ del secolo scorso, i file dei discorsi di Adolf Hitler o gli spezzoni degli spettacoli nei quali Dario Fo recita in grammelot.

A proposito di grammelot, Charlie Chaplin, Dario Fo e Hitler, vale la pena di leggere una definizione di grammelot:

Il grammelot è uno strumento recitativo che assembla suoni, onomatopее, parole e fonemi privi di significato in un discorso. Gli attori utilizzavano e utilizzano il grammelot con il fine di farsi comprendere anche senza saper articolare frasi di senso compiuto in una lingua straniera, oppure per mettere in parodia parlate o personaggi stranieri. Ciò che ne risulta è una recitazione fortemente espressiva e iperbolica. Il linguaggio usato acquisisce inoltre un surplus di espressività musicale, in

grado di comunicare emozioni e suggestioni. Pare che questo artificio recitativo fosse utilizzato da giullari, attori itineranti e compagnie di comici dell'arte. Detti professionisti dello spettacolo pare recitassero usando intrecci di lingue e dialetti diversi miste a parole inventate, affidando alla gestica e alla mimica quel tessuto connettivo che rendeva la comunicazione possibile a prescindere dalla lingua parlata dall'uditorio. Un esempio di grammelot cinematografico è rappresentato dal monologo di Adenoid Hynkel nel film Il grande dittatore. In tempi più recenti questo filone è stato recuperato dal premio Nobel per la letteratura 1997 Dario Fo, che lo ha valorizzato nuovamente, come ad esempio nell'opera Mistero buffo.

1.0 Definizioni di comunicazione non verbale

Adesso si può dare una prima definizione del linguaggio non verbale. Tra le tante possibili, ho scelto la del sito della S.Andrew University, ma la traduzione non è letterale e ci sono alcune piccole modifiche o aggiunte.

Secondo gli studi della S.Andrew University, la comunicazione non verbale riguarda quell'insieme di stimoli non verbali nella comunicazione che sono prodotti dalla fonte (emittente) e dall'uso che lui/lei ne fanno nell'ambiente e che hanno un messaggio potenziale per l'emittente ed il ricevente. In breve si tratta della emissione ed della ricezione di messaggi in un certo numero di modi che vanno aldilà dei codici verbali (parole). Questi messaggi possono essere sia intenzionali che non-intenzionali. Molti degli emittenti e dei riceventi non sono coscienti di questo. La comunicazione non verbale include, ma non si limita, a:

- Il volume di quanto detto
- Sfumature vocali
- Intonazione
- Pause e silenzi

- Scelta delle parole e della sintassi
- Suoni (paralinguaggio)
- Prossimità
- Abbigliamento
- Postura
- Gestualità
- Espressione facciale
- lo sguardo
- Il contatto visivo
- Il tatto e il toccare
- Odore

In senso più generale, ci sono due categorie-base del linguaggio non-verbale:

- a) linguaggio non-verbale prodotto dal corpo e
- b) linguaggio non-verbale prodotto da un contesto più ampio (spazio, tempo, silenzio)

Perché è così importante la comunicazione non-verbale? Perché principalmente si tratta di uno degli aspetti-chiave della comunicazione, specialmente importante in contesti culturali di alto livello. La comunicazione non-verbale ricopre un'ampia gamma di funzioni:

- si può usare per ripetere i messaggi verbali (per esempio il guardare in una direzione mentre si danno indicazioni su come andarci)
- è spesso usata per sottolineare e confermare i messaggi verbali (per esempio, il tono verbale può indicare il reale significato di ciascuna parola)
- può completare i messaggi verbali, ma anche contraddirli. Per esempio, un segno di assenso col capo rinforza un messaggio positivo, mentre una "strizzatina d'occhio" può contraddire un simultaneo messaggio verbale.
- Può anche fungere da regolazione delle interazioni. Indicazioni non-verbali possono essere chiari segnali a quando altre persone dovrebbero prendere la parola o dovrebbero evitare di prenderla.

- Può essere un sostituto/surrogato del linguaggio verbale (specialmente quando questo è limitato da rumore, interruzioni o altri disturbi), per esempio un dito alle labbra indica la richiesta di silenzio e un inchino indica approvazione o consenso.

Da notare le implicazioni del proverbio inglese: “Le azioni parlano più forte delle parole” (Actions speak louder than words). In pratica, questo proverbio sottolinea l'importanza della comunicazione non-verbale nelle situazioni di inter-culturalità. E probabilmente le differenze nell'ambito della comunicazione non-verbale si trasformano e portano a difficoltà comunicative.

Anche se ci sono migliaia di testi scientifici di autori importanti e di studiosi che offrono definizioni più specifiche e pertinenti, è apprezzabile la capacità di sintesi di questa definizione:

La comunicazione non verbale è quella parte della comunicazione che comprende tutti gli aspetti di uno scambio comunicativo non concernenti il livello puramente semantico del messaggio, ossia il significato letterale delle parole che compongono il messaggio stesso.

La visione comune tende a considerare questo tipo di comunicazione come universalmente comprensibile, al punto da poter transcendere le barriere linguistiche. In effetti, i meccanismi dai quali scaturisce la comunicazione non verbale sono assai simili in tutte le culture, ma ogni cultura tende a rielaborare in maniera differente i messaggi non verbali.

Prima di affrontare gli argomenti che costituiscono il cuore di questa tesina, devo fare due importanti divagazioni: la prima per escludere l'esistenza un'ipotetica e improbabile forma di comunicazione “cervellotica” e la seconda su un modo di comunicare del quale ci si rende sempre meno conto ... ma che si sente!

1.1 La trasmissione del pensiero

Mi sento in dovere di fare almeno un accenno a questo argomento che non compariva nei miei progetti iniziali. Se esistesse, la trasmissione del pensiero avrebbe tutti i requisiti per comparire in una tesina sui linguaggi non-verbali. Anzi dovrebbe essere proprio in cima alla lista dei mezzi di comunicazione che non usano le parole! Ma l'uomo non sembra in grado di utilizzare questo tipo di comunicazione, pur ammesso che esista. Ogni volta che pratichiamo un'attività di pensiero, emettiamo onde elettromagnetiche che si diffondono nell'aria (come un telefono portatile), il problema è che non siamo in grado di decodificarle. Solo alcuni sostengono di avere una capacità innata di interpretare il pensiero altrui, ma la quasi totalità delle persone nemmeno sostiene di essere in grado di farlo. Se capita certe volte di avere come l'impressione di essere come "chiamati" da altre persone, si tratta di fenomeni basati solo sull'auto-suggestione e non dimostrabili scientificamente. Dal punto di vista scientifico, di questo processo di emissione del pensiero non ne conosciamo i meccanismi e nemmeno sapremmo controllare l'emissione di onde elettromagnetiche. A discolpa nostra incredulità e per lasciare uno spiraglio aperto a studi e sviluppi futuri, possiamo ricordare che siamo solo capaci di utilizzare circa un quinto della nostra capacità cerebrale.

Nel suo "Viaggio nel mondo del paranormale", Piero Angela spiega i principali ostacoli ad una possibile trasmissione del pensiero umano:

- Per propagarsi, le onde cerebrali elettromagnetiche hanno bisogno di una temperatura di 200 ° C sottozero e
- Anche in caso di temperature ultra-siberiane, il raggio di azione delle onde non sembra essere maggiore di qualche metro.

Anche ammesso che in una qualche maniera di potessero superare questi problemi e si potessero emettere a comando e ricevere decodificando le onde cerebrali, non ne verrebbe fuori

nulla di buono. E qui il problema sembra non essere al momento superabile perché ogni essere umano ha il cervello collegato in maniera diversa attraverso miliardi di sinapsi. Recentemente diversi studi hanno dimostrato che questi percorsi cerebrali sono modificabili, ma fino a quando non fossero effettivamente modificati, il ricevente si troverebbe come ad utilizzare la pianta di Parigi per muoversi nel centro di Roma ...

1.2 La comunicazione olfattiva

Nel cervello umano esiste una grossa area che va dal bulbo olfattivo all'ippocampo, sede della sensazione olfattiva. Nell'uomo moderno questo mezzo di comunicazione e di conoscenza dell'ambiente esterno è andato via via riducendosi. Doveva invece essere ben presente nell'uomo primitivo in grado di fiutare la preda e di inseguirne le tracce. Venendo meno questa esigenza primaria, in seguito a condizionamenti sociali, è venuto meno l'utilizzazione dell'olfatto. Nell'arco di cinque milioni di anni, le scimmie si erano diffuse in tutte le foreste e avevano sviluppato le basi per vedere ed affrontare il mondo. Ogni mutamento rientrava in un complesso di mutamenti correlati, in un modello evolutivo in via di formazione. Il senso dell'olfatto perdette parte della sua importanza. All'inizio del secolo scorso, i ricercatori attribuivano tale declino all'impossibilità lasciare o seguire una traccia olfattiva ben netta tra gli alberi; e pertanto i primati arboricoli non potevano utilizzare il senso dell'olfatto per individuare piste direzionali e continue nel frammentato contesto di foglie, rami e spazi vuoti tra il fogliame. Ma le cose non stanno esattamente così perché i primati, e altre specie arboricole, lasciano tracce e definiscono confini territoriali urinando in luoghi strategici. Inoltre sanno distinguere l'amico dal nemico in base all'odore. Ma il senso dell'olfatto assunse una posizione secondaria in confronto a quello della vista. Le scimmie non hanno più il muso tondo e canino delle proto scimmie. Il nervo olfattivo, che porta i messaggi dal naso al cervello, diminuì di diametro come si deduce dalle misurazioni effettuate nel tempo e

comparative dei fori situati nella parte nasale del cranio attraverso i quali passano i nervi.

Nei cani e gatti possiamo vedere un esempio di come l'uomo primitivo usasse l'olfatto: l'indagine principale del mondo esterno avviene appunto attraverso l'olfatto. Invece nell'uomo moderno la funzione olfattiva inconscia è limitata alla conoscenza ed alla sfera sessuale. L'uomo è in grado di captare i ferormoni, sostanze aromatiche aventi un'azione di stimolo e richiamo sessuale e che sono emesse soprattutto dalle ghiandole sudoripare di collo, ascelle e inguine.

La relazione odore-stimolo sessuale è ben conosciuta dai produttori di profumo che accanto a profumi basati su essenze floreali (bergamotto, rosa, violetta, lavanda etc.) a scarsa azione sessuogenica, producono profumi ad alto richiamo sessuale: i cosiddetti profumi di bosco o muschiati che contengono estratti di muschio di bosco mescolato con urine e feci di animali selvatici. Il risultato finale sono odori simili ai ferormoni che attraverso il bulbo olfattivo stimolano i desideri sessuali dell'uomo. Il meccanismo non differisce da quello usato dalle coppie di cani che durante i preliminari si annusano a vicenda le parti intime.

1.3 Definizioni e suddivisioni

E dopo quest'intermezzo tra il cervelletto e l'odoroso, ora torniamo alle descrizioni prese da libri. Nell'ambito delle scienze della comunicazione la comunicazione non verbale viene suddivisa in quattro componenti:

- Sistema paralinguistico
- Sistema cinesico
- Prossemica
- Aptica

La descrizione è quanto mai “dotta” e completa. Forse è addirittura troppo completa e troppo accurata. Personalmente trovo difficile stabilire o anche solo capire dove finirebbe una componente e dove inizierebbe l'altra e vedo con occhio abbastanza perplesso la “mania di catalogazione” che sembra pervadere studiosi e divulgatori.

2.0 Sistema paralinguistico

Detto anche *Sistema vocale non verbale*, indica l'insieme dei suoni emessi nella comunicazione verbale, indipendentemente dal significato delle parole. Il sistema paralinguistico è caratterizzato da diversi aspetti:

2.1 Tono

Il tono viene influenzato da fattori fisiologici (età, costituzione fisica), e dal contesto: una persona di elevato livello sociale che si trova a parlare con una di livello sociale più basso tenderà ad avere un tono di voce più grave.

2.2 Frequenza

Anche in questo caso l'aspetto sociale ha una forte influenza: un sottoposto che si trova a parlare con un superiore tenderà ad avere una frequenza di voce più bassa rispetto al normale.

2.3 Ritmo

Il ritmo dato ad un discorso conferisce maggiore o minore autorevolezza alle parole pronunciate: parlare ad un ritmo lento, inserendo delle pause tra una frase e l'altra, dà un tono di solennità a ciò che si dice; al contrario parlare ad un ritmo elevato attribuisce poca importanza alle parole pronunciate. Nell'analisi del ritmo nel sistema paralinguistico va considerata l'importanza delle pause, che vengono distinte in pause vuote e pause piene. Le pause vuote rappresentano il silenzio tra una

frase e l'altra, quelle piene le tipiche interiezioni (come "mmm", "beh") prive di significato verbale, inserite tra una frase e l'altra.

2.4 Silenzio

Paradossalmente anche il silenzio rappresenta una forma di comunicazione nel sistema paralinguistico e le sue caratteristiche possono essere fortemente ambivalenti: il silenzio tra due innamorati ha ovviamente un significato molto diverso rispetto al silenzio tra due persone che si ignorano. Ma anche in questo caso gli aspetti sociali e gerarchici hanno una parte fondamentale: un professore che parla alla classe o un ufficiale che si rivolge alle truppe parleranno nel generale silenzio, considerato una forma di rispetto per il ruolo ricoperto dalla persona che parla.

Per quanto riguarda il valore e l'espressività del silenzio, mi sento di fare una grossa divagazione e di citare lo scrittore che preferisco nel suo libro che mi piace di più: Antoine de Saint-Exupéry in "Terra degli uomini". De Saint Exupéry scrive delle sue avventure di volo, e non solo, tra Francia e deserto del Sahara verso il 1930. St-Ex descrive l'atmosfera respirata sopra il vecchio autobus che a ore antelucane lo portava dal suo alloggio fino in aeroporto dal quale di lì a poco si sarebbe levato in volo per trattare "da pari a pari" coi draghi custodi delle nuvole di tempesta. Nel buio precedente l'alba, l'autobus si fermava a raccogliere funzionari doganali, direttori e travet mezzo-addormentati che salivano, salutavano con un grugnito, si sedevano e si addormentavano definitivamente. St-Ex scrive di come in quell'autobus con un dialogo di non più di 10 parole venne a sapere della morte di un suo collega, il pilota Lécivain, uno dei tanti colleghi piloti che presero congedo dal mondo in una notte di tempesta o in giorno di nebbia. Alla salita di un funzionario, dopo i saluti a base di grugniti mentre questi si stava sedendo, arrivò una voce dal buio in fondo all'autobus: "Lécivain non è atterrato, stanotte, a Casablanca". Il funzionario scuotendosi dal suo pre-sonno e con uno sforzo per mostrarsi

zelante replicò con un: “ah, non è riuscito a passare? ha fatto dietro-front?”. Al che la voce dal fondo dell'autobus replicò con un semplice “no” seguito dal silenzio. E man mano che i secondi passavano, fu chiaro a tutti che il pilota Lécrivain non sarebbe più atterrato mai più in nessun luogo, per l'eternità.

Sempre St.Ex in “Volo di notte” racconta di un altro incidente aereo con la morte di un pilota. St-Ex scrive che “i suoi compagni non fecero quasi commenti perché una grande fraternità li dispensava dalle parole”. Io che sono ex-pilota e che mi sono trovato in una situazione identica conosco bene il significato di questa frase ed il valore e l'espressività del silenzio in certe circostanze tristi.

3.0 Sistema cinesico

Il sistema cinesico comprende tutti gli atti comunicativi espressi dai movimenti del corpo. Per “Gesti” intendiamo: espressioni facciali; movimenti delle gambe, del tronco, del bacino, della testa e degli occhi che rivelano emozioni e regolano l'interazione verbale.

3.1 Atteggiamento dello sguardo

In primo luogo vanno considerati i movimenti oculari: il contatto visivo tra due persone ha una pluralità di significati, dal comunicare interesse al gesto di sfida. L'aspetto sociale ed il contesto influenzano anche questo aspetto: una persona, in una situazione di disagio, tenderà più facilmente del solito ad abbassare lo sguardo.

Quando due persone si incontrano, i loro occhi vengono in contatto. Ne risulta una complicata serie di movimenti oculari, il cui studio può rivelare moltissimo su loro rapporto. Nel caso di due innamorati, si trovano modelli di comportamento molto

interessanti. Se sono timidi, passano molto tempo a non guardarsi, fissando un punto esterno. Se uno dei due è meno timido fa “gli occhi da pecora” (rimane un po’ di timidezza per rivolgere gli occhi completamente verso l’altro). Se invece è audace fissa lungamente dentro gli occhi dell’altro: egli non poteva staccare gli occhi da lei ... continuava a guardarla ... o almeno così si dice!

Se non domina l’amore, bensì la posizione sociale, può succedere che direttore convochi l’impiegato che ha commesso una sciocchezza: quest’ultimo cerca di sviare lo sguardo girando gli occhi ovunque, mentre il direttore minaccioso gli punta gli occhi addosso come per dire: “attento che ti tengo d’occhio!” .. ed è esattamente quello che fa!

Esistono dunque due tipi di sguardo: il guardare e il non guardare che esprimono tre emozioni principali: amore, rabbia, paura. Esistono poi tutta una serie di atteggiamenti sociali.

3.2 Espressioni facciali

Il nostro volto é una macchina estremamente sofisticata e complessa che ha come funzione primaria quella di comunicare delle emozioni. Il primo studioso che ha posto l’accento sul valore emotivo delle espressioni facciali è stato Charles Darwin, l’ideatore della teoria dell’evoluzione.

Questo biologo sosteneva che molte delle espressioni facciali, delle emozioni, fossero state selezionate per ragioni di adattamento all’ambiente cioè servissero a comunicare qualcosa riguardante lo stato interno di una persona che, senza bisogno di parole, trasmette agli altri come si sente in quel momento: triste, felice, timoroso e via dicendo. Tutto ciò ha un valore sul piano personale e sociale. Ad esempio la paura è un’emozione che segnala in genere un pericolo, e quindi è utile comunicarla ad altri membri della stessa specie.

Attorno alla metà del secolo scorso, le osservazioni di Darwin sono state approfondite e sviluppate dallo psicologo americano Paul Ekman. Ekman studiò a lungo le relazioni tra i vari gruppi di persone viventi negli USA e passò anche alcuni anni in una riserva indiana. Da questo tipo di approccio e interessi, si capisce come abbia fatto ad occuparsi dei linguaggi non verbali.

Ekman ha esaminato migliaia di espressioni facciali e ha elaborato un modello scientifico per la loro interpretazione. Gli atteggiamenti del volto osservati da questo ricercatore anche all'interno di culture molto diverse. Per esempio anche in un gruppo della Nuova Guinea, di cultura primitiva, le espressioni facciali che gli individui esibiscono quando provano un'emozione sono identiche a quelle mostrate da chi vive nel mondo occidentale.

Si è così appurato che la mimica di rabbia, disgusto, felicità, tristezza, paura e sorpresa sono uguali dappertutto. Probabilmente, puntualizza Ekman, si tratta di comportamenti che hanno radici biologiche e che quindi non hanno bisogno di essere appresi per manifestarsi.

Grazie agli studi sulle espressioni facciali è stato possibile arrivare a una descrizione particolareggiata di questa mimica, accorgendoci che può essere estremamente complessa e raffinata; alle volte, nel giro di pochi secondi, possono "affacciarsi" sul volto delle "pose" di cui, normalmente, ci si accorge a malapena dato che sono estremamente brevi.

In altri casi, le emozioni possono dare luogo a delle espressioni soffocate; in cui, l'atteggiamento della faccia viene inibito e quindi si osserva solo un "brandello" della mimica. Le espressioni del volto sono spesso complesse e ambigue; questo accade soprattutto perché provengono da un sistema duplice, volontario e involontario, capace di mentire e di dire la verità; a volte, contemporaneamente.

Le espressioni vere, sentite, attivano il movimento spontaneo di alcune regioni muscolari del volto; è possibile simularle, ma in modo, in genere, non convincente.

Quelle false invece sono intenzionali e comportano l'innescare volontario di una "maschera": servono, in questo caso, a nascondere ciò che si prova veramente o a mostrare qualcosa che non si sente. Questa affermazione di Ekman mi ricorda la mia terza "relazione emozionale" del primo anno di corso che ha avuto come detonatore e soggetto un'attivazione chiamata "passa la maschera". Dopo aver letto la mia relazione, Fiorenza ha espresso l'intenzione di cambiare il nome dell'attivazione in "passa quello che hai dentro". E io non avevo ancora sentito nominare Ekman e i suoi studi!

In linea di massima, è più facile fingere emozioni positive che negative: la maggior parte delle persone trova infatti molto complicato imparare a muovere volontariamente i muscoli che sono necessari per fingere realisticamente dolore e paura; mentre è più facile assumere l'atteggiamento della rabbia e del disgusto. Anche questa affermazione trova conferma in qualcosa di vissuto direttamente. Anni fa, dietro al bancone di un bar ho visto un cartello con questa scritta spiritosa:

Faccia arrabbiata: 65 muscoli impegnati

Faccia sorridente: 19 muscoli impegnati

Anche solo per economia: sorridete!

Ora mi rendo conto che il cartello aveva ragione anche dal punto strettamente scientifico e tecnico.

Nel suo libro, *I Volti della Menzogna*, Ekman elenca almeno tre chiavi di lettura per stabilire che un'espressione non sia genuina e sincera: asimmetria dell'espressione nei due lati del volto, scelta sbagliata dei tempi di innescare e "disinnescare" della mimica facciale, errata collocazione dell'espressione nell'interazione.

- *Asimmetria*: in un'espressione facciale asimmetrica, le stesse azioni compaiono identiche nelle due metà del viso, ma sono più intense su un lato rispetto all'altro. Una spiegazione di questo fatto risiederebbe nel fatto che l'emisfero cerebrale destro sia più specializzato del sinistro nell'elaborazione delle emozioni: dato che l'emisfero destro controlla gran parte dei muscoli della metà sinistra del viso e il sinistro quelli della metà destra, le emozioni osservano con maggiore intensità sulla parte "mancina" del volto. Se al contrario, è il lato destro a mostrare un certo atteggiamento in modo più marcato, possiamo presumere che l'emozione non sia sentita davvero.

- *Tempo*: Le espressioni "tirate" (che durano, cioè più di 10 secondi) sono probabilmente false perchè la mimica che esprime emozioni autentiche non resta sul viso più di qualche secondo. Se la sorpresa è genuina, poi, tutti i tempi, di attacco e di stacco, sono brevissimi: in genere si tratta di qualche secondo.

- *Collocazione nel discorso*: Se qualcuno finge di arrabbiarsi e dice ad esempio "ti metterei le mani addosso"; per accertare che la minaccia sia vera, dobbiamo fare attenzione alla mimica: se i segni di collera nell'espressione facciale vengono dopo le parole, la persona non è poi così adirata come vorrebbe far credere. Come regola, vale l'assunto che le espressioni del viso non sincronizzate coi movimenti del corpo costituiscono probabili indizi di falso.

3.3 Gestualità

La cinesica riguarda i movimenti prodotti da una parte del corpo: gli esempi di cinesica più noti sono i "gesti", ma appartengono a questa classe anche i movimenti del collo, del tronco, del naso (es. un arricciamento), della bocca, dei piedi (ad esempio, pestarsi i piedi, artigliare le dita, sollevare i talloni, ecc)., delle dita o delle gambe, degli occhi.

Buona parte dei movimenti cinesici sono involontari e legati all'emozione che si prova al momento; altri accompagnano il discorso, lo sostituiscono, lo completano: come disegnare nell'aria una silhouette di una donna formosa o, nel puntualizzare qualcosa, fare un gesto simile all'OK, muovendo la mano in verticale.

Alcuni comportamenti cinesici hanno la funzione di regolare il flusso della conversazione; indicano al locutore di ampliare quanto dice, di cambiare discorso, di ripetere, di affrettarsi, di passare la parola, ecc.

Ad esempio, l'interlocutore può annuire e in questo modo dà dimostrazione al parlante di essere seguito, se però fa lo stesso gesto velocemente e ripetutamente è come se gli dicesse "muoviti che voglio prendere il mio turno di conversazione"; spesso in questo caso, per limitare l'effetto della sollecitazione ad affrettarsi, l'ascoltatore fa spesso contemporaneamente un sorriso. La richiesta di prendere il turno di conversazione può essere indicata anche da altri comportamenti: prendere fiato, guardare in modo prolungato il locutore, schiudere le labbra e produrre suoni vocali, spostare il busto in avanti, sollevare un dito, ecc.

C'è una stretta relazione tra certi comportamenti cinesici e il modo di parlare; inoltre, questi segnali, detti regolatori, sono accompagnati da espressioni vocali, detti *tratti prosodici*, che riproducono il messaggio prodotto con il gesto: ad es. se si alza il tono, le palpebre, la mano o la testa si sollevano. I movimenti di conclusione e le variazioni tonali di conclusione si modificano nello stesso senso: così:

- Chi parla abbassa il tono e un segmento del corpo al termine di una domanda.
- Il locutore aumenta il tono e solleva una parte del corpo al termine di una domanda.

- Nel pronunciare una sequenza di frasi, il parlante tiene in tensione una parte del corpo (ad es. il tronco) e tono ad uno stesso livello finché non ha concluso la prima frase del discorso.

Una sequenza coordinata di frasi (detti tecnicamente "enunciati") costituisce per lo psicologo Albert Scheflen un *Punto Linguistico*. nel realizzare un Punto, la testa, gli occhi vengono mantenuti in una data posizione fino a che l'espressione verbale non é completata; il volto é diretto verso l'ascoltatore e la voce é proiettata verso quest'ultimo. In questo modo, la comunicazione che definisce la durata del punto, serve anche a selezionare l'ascoltatore; se esistono più ascoltatori la testa non é tenuta rigida, ma oscilla lateralmente come una specie di faro. Quando chi parla ha terminato l'unità, abbassa la testa o gli occhi o le mani o può giungerle in grembo.

Le unità puntuali sono raccolte in insiemi più ampi: chiamati **Posizioni**; una posizione é un'unità comunicativa che contempla più attività simultanee: ad esempio, chi parla orienta il corpo intero verso l'ascoltatore e, mentre fa questo può contrassegnare le unità puntuali con movimenti di mani, occhi e testa; nello stesso tempo può orientare le gambe in modo da includere nell'interazione una terza persona. La Posizione é mantenuta finché il discorso non viene completato: se chi parla viene interrotto mentre intende dire qualcosa in genere manterra inalterata la posizione del suo corpo indicando così l'intenzione di riprendere il discorso.

Gli atteggiamenti descritti possono anticipare l'intenzione di parlare. La direzione dello sguardo é modificata in relazione alla struttura della conversazione: ad esempio:

- Si alza lo sguardo brevemente nelle pause grammaticali
- Al completamento delle espressioni si dà un'occhiata prolungata
- come già detto, si possono abbassare gli occhi al completamento di una frase.

Mentre il terzo comportamento é un puro gesto di regolazione, i primi due servono a chi parla anche per accertarsi che l'ascoltatore lo segua. Questi comportamenti non sono intenzionali e, pur se appresi, in una conversazione se ne può percepire l'assenza, ma generalmente non si prende atto della loro presenza.

Tornando ad un discorso più generale, definiamo quali sono le categorie in cui sono suddivisi i segnali cinesici. Per farlo ci si può affidare alla classificazione messa a punto da due studiosi sul comportamento cinesico, Paul Ekman e Erik Friesen. Paul Ekman li richiama nel suo "I volti della menzogna."

Questi ricercatori propongono cinque categorie:

- 1) **Emblemi**;
- 2) **Illustratori**;
- 3) **Affect-display** (dimostratori di emozioni);
- 4) **Regolatori**;
- 5) **Adattatori** (auto/etero/oggetto-adattatori).

Analizziamo quindi in dettaglio ogni categoria.

La prima, quella degli **Emblemi** definisce atti non verbali che hanno una traduzione verbale immediata, conosciuta e condivisa dai membri di un gruppo, di una classe, di una cultura: hanno un significato concordato.

Solitamente la loro funzione è di ripetere, sostituire, il discorso che accompagnano. Gli emblemi possono prendere il posto delle parole qualora non si riesca a parlare a causa del rumore, dalla distanza, da condizioni organiche (mutismo) o dalle convenzioni (ad es. nel gioco dei "mimi").

Gli emblemi sono prodotti consapevolmente e costituiscono uno sforzo intenzionale e deliberato di comunicare. Questi gesti sono appresi nell'ambito di una data cultura; a questa classe appartengono il gesto di fare le corna, il battere la tempia per

indicare che qualcuno é "tocco", il ruotare l'indice nella guancia per esprimere l'idea di un cibo particolarmente gustoso e così via. Dal momento che si tratta di gesti appresi in un dato ambito culturale, bisogna fare molta attenzione quando si usa un gesto codificato in un paese diverso dal proprio: ad esempio, il gesto pressoché universale dell'OK potrebbe suscitare le ire del suo destinatario: infatti, in certe culture significa "*sei omosessuale!*"

I **Gesti Illustratori** sono direttamente collegati al discorso e servono ad illustrare ciò che viene detto: solitamente vengono prodotti in contemporaneità con il discorso:

Possiamo distinguere sei tipi di illustratori:

- bacchette: si tratta di movimenti che battono il tempo, accentuando e enfatizzando particolari parole o frasi;
- movimenti ideografici: sono segnali che indicano la direzione del pensiero (ad esempio, muovere la mano davanti alla fronte per esprimere l'idea di essere storditi)
- movimenti deiettici: indicano qualcosa o qualcuno che si trova davanti o attorno a noi; un gesto deiettico é puntare con l'indice qualcosa su cui vogliamo richiamare l'attenzione o che é oggetto del nostro discorso
- movimenti spaziali: descrivono una relazione spaziale;così nel descrivere la dinamica di un incidente potremmo far sbattere davanti a noi la punta delle dita tenute unite per rappresentare la collisione delle automobili.
- movimenti cinematografici: sono movimenti che illustrano un'azione del corpo; ad esempio, per esprimere l'idea di avere respinto qualcuno possiamo rappresentarlo portando effettivamente le mani davanti a noi e facendo come se stessimo spingendo
- movimenti pittografici: delineano una silhouette di ciò a cui ci si sta riferendo (ad esempio, quando si traccia una linea curva che va dalla base dello sterno al bacino per indicare una persona sovrappeso).

Gli illustratori sono prodotti in modo consapevole e intenzionale e sono solitamente informativi, nel senso che forniscono un

significato decodificato condiviso e collegato all'espressione verbale.

Gli **affect-display** (o dimostratori di emozioni) sono movimenti dei muscoli facciali e corporei in associazione alle emozioni primarie come Sorpresa, Paura, Collera, Disgusto, Tristezza e Felicità.

Numerose ricerche hanno comunque dimostrato che le espressioni del viso comunicano in modo efficace ciò che la persona prova in quel momento; mentre i movimenti del corpo fanno capire quant'è l'intensità dell'emozione. E' possibile, e anche semplice, controllare consapevolmente l'espressione facciale: non sempre, quindi, è una fonte attendibile di informazioni sullo stato emotivo; è molto più difficile, invece, controllare gli affect-display corporei.

Gli affect-display possono essere collegati al comportamento verbale ripetendo, qualificando o contraddicendo un'emozione espressa verbalmente.

I **Regolatori** sono azioni che mantengono e regolano l'alternarsi dei turni di conversazione (cioè dei momenti in cui si prende o si passa la parola) nella conversazione. I regolatori sono eseguiti in maniera inconsapevole e abituale, secondo delle regole apprese anch'esse in modo inconscio.

Gli **Adattatori** sono l'ultima categoria proposta da Ekman e Friesen. Gli autori ipotizzano che tali movimenti siano stati appresi originariamente come sforzo di adattamento per soddisfare bisogni psichici o fisici o per esprimere emozioni atte a mantenere o sviluppare contatti personali. Nell'adulto questi comportamenti sono messi in atto in forma stilizzata e parziale. Alcuni adattatori sono appresi con l'esperienza personale: per questo motivo i significati collegati sono idiosincratici, cioè estremamente personali. l'esecuzione degli adattatori; questi stimoli sono riconducibili ai motivi, alle circostanze, Gli adattatori

sono inconsci, legati all'abitudine e privi di intenzioni comunicative.

Si possono distinguere tre sottocategorie: gli "autoadattatori", gli "eteroadattatori" e gli "oggettoadattatori". Gli "autoadattatori" sono movimenti prodotti sul proprio corpo; un adattatore molto noto è il portare la mano alla bocca. Gli "eteroadattatori" sono eterodiretti, cioè sono indirizzati verso un'altra persona. Gli "oggettoadattatori" riguardano un'azione prodotta su oggetti a portata di mano.

3.4 Un approfondimento sulla Gestualità delle mani e viso

Vale la pena di approfondire ancora o vedere da un altro punto di vista la gestualità, in primo luogo quella che si riferisce alle mani. La gestualità manuale può essere un'utile sottolineatura delle parole, e quindi rafforzarne il significato, ma anche fornire una chiave di lettura difforme dal significato del messaggio espresso verbalmente. Anche in questo senso va considerata la difformità interpretativa che le diverse culture danno ai vari gesti: ad esempio in Bulgaria lo scuotimento laterale del capo, che in quasi tutte le culture significa "No", ha esattamente il significato opposto; in Inghilterra, il gesto della mano con indice e medio alzati col palmo della mano rivolto verso il corpo, che in altre parti del mondo potrebbe essere identificato col segno della vittoria, ha il significato di una grave offesa.

Esistono circa una cinquantina di categoria di gesti, ma ne vedremo solo alcuni come esempio:

3.4.1 Gesti espressivi

Sono azioni biologiche comuni a quasi tutti gli uomini ed anche ad alcuni animali. Sono soprattutto espressioni facciali che esprimono tutta una serie di segnali non verbali o rappresentanti veri e propri stati d'animo. Oppure sono gesti naturali in genere spontanei e che non hanno relazione con la locomozione: sorrisi,

bronci, smorfie, ammiccamenti etc. ... hanno il solo scopo di comunicare un sentimento o uno stato.

3.4.2 Gesti mimici

Il soggetto tenta di imitare un oggetto o un'azione tale da risultare comprensibile anche a chi non l'ha mai visto. Esempi: mangiare, bere, fumare, sparare. A questo genere appartiene anche la mimica sociale, cioè il fare la faccia adatta ad ogni occasione.

3.4.3 Gesti simbolici

Ci si allontana dall'evidenza dei gesti mimici in quanto indicano una qualità astratta che non ha equivalente nel mondo degli oggetti e dei movimenti. Esempio: quando per indicare la stupidità si batte l'indice contro la tempia, non si fa altro che richiamare l'attenzione sul cervello. Per poi rendere il gesto più incisivo si gira la punta dell'indice per indicare che il soggetto è anche svitato. Il gesto tipicamente italiano di fare le corna si rifà alle corna del toro, ma il gesto è simbolico e per spiegarlo si dovrebbe scoprire il legame fra i tori ed il tradimento sessuale.

3.4.4 Gesti alternativi

Molti gesti per un solo significato: se per esempio due uomini vedono passare per strada una bella ragazza, questi hanno molti gesti a disposizione per esprimere il proprio apprezzamento.

3.4.5 Segnali e gesti di accettazione

Segnano il tempo, il ritmo dei pensieri espressi in parole. Il ruolo essenziale consiste nell'indicare i punti d'enfasi del nostro discorso, sono parte integrante della nostra espressione verbale al punto che e a volte gesticoliamo anche al telefono. Le mani di chi parla non stanno mai ferme e il soggetto sembra dirigere in maniera inconsci la musica delle proprie parole.

3.4.6 Segnali e gesti apotropaici

Di effetto a volte opposto ai segnali e gesti di accettazione, ma a loro abbastanza vicini come modalità operative stanno i Segnali

e gesti apotropaici. Il termine “apotropaico” deriva dal greco e significa appunto: “che allontana”. Quindi in questo modo si definisce un gesto o segnale di rifiuto . Quelli che come me non hanno studiato il greco, li chiamano con un termine meno dotto ma più comprensibile: “scongiuri”. A parte “le corna” o altri gesti volgari e volontari, esiste una vastissima gamma di gesti e segnali involontari e quasi automatici di questa categoria.

3.5 Postura

Altro elemento del sistema cinesico è la postura. Anche in questo caso gli elementi sociali e di contesto hanno grande importanza, talvolta identificando con precisione la posizione corretta da mantenere in una data circostanza (i militari sull’attenti di fronte ad un superiore), talvolta in maniera meno codificata ma comunque necessaria (una postura corretta e dignitosa di un alunno in classe di fronte al professore).

Studiare quindi la gestualità è entrare nel mondo istintivo che l’uomo moderno cerca di nascondere, contemporaneamente fare un viaggio attraverso le stratificazioni della storia di una popolazione. Spesso l’uomo si concentra talmente sulla comunicazione verbale da dimenticare il controllo dei movimenti del suo corpo che parlano invece un linguaggio più istintivo e atavico. La filosofia, la scienza dunque non hanno del tutto sostituito l’azione animale.

3.5.1 Eco posturale

Generalmente quando due amici si incontrano o discorrono in maniera ed ambiente informale, assumono atteggiamenti simili. Le posizioni dei loro corpi tendono a diventare ancora più simili, lo fanno in maniera inconscia, è una naturale esibizione di cameratismo. Il corpo trasmette un messaggio silenzioso ma chiaro: sono come te. Quando siete in compagnia di un amico o

di un'amica, potete anche tentare un piccolo esperimento: cambiate la vostra postura ogni pochi minuti ed osservate come il vostro amico / la vostra amica modifica la sua. Io l'ho fatto e sono rimasto sorpreso!

3.5.2 Segno di legame

È una qualunque azione che indica un rapporto personale. Per esempio: due persone che vanno a braccetto, la stessa vicinanza fisica, la vecchietta che viene aiutata ad attraversare la strada, oggetti condivisi, il legame con marito defunto rappresentato dal vestito nero della vedova. E che dire delle torme di tifosi tutti vestiti con i colori di squadre le cui vicende non portano loro nessun effetto o beneficio concreto oltre agli sfottò da Bar Sport?

Un particolare segno di legame è quello che ci lega a oggetti di proprietà altrui o che ai nostri occhi sostituiscono metaforicamente un'altra persona. E qui racconto un episodio riguardante la mia tradizione orale familiare.

Mia madre si è sposata giovane ed è entrata in casa di mio padre dove abitava ancora mio nonno paterno, anziano e vedovo. Quando tra loro si verificavano dei contrasti, mia madre non poteva rispondere o litigare con mio nonno, ma aveva una sua tecnica particolare di affrontare il problema. Mia madre aspettava che il nonno uscisse di casa, poi prendeva un cappello Borsalino che era carissimo al nonno e lo calpestava dicendogli tutto quello che avrebbe voluto dire al nonno. Poi lo puliva accuratamente e lo rimetteva al suo posto ... Io ho sempre riso a sentire questa storia, ma adesso forse la capisco di più e riesco a non vederla come un semplice episodio folcloristico bensì come la dimostrazione pratica di un forte segno di legame. Per anni dopo la morte del nonno, il suo Borsalino ha mantenuto la sua posizione nell'attaccapanni dell'ingresso come a significare la sua perdurante presenza con noi.

3.5.3 Prossemica

L'aspetto prossemico della comunicazione analizza i messaggi inviati con l'occupazione dello spazio. Con prossemica si definisce la distanza interpersonale e i rapporti spaziali tra le persone e l'ambiente. Queste cose giocano un ruolo fondamentale nel sentirsi a proprio agio o a disagio in una certa situazione.

Edward Hall, l'antropologo che ha coniato il termine prossemica, nel suo *"The hidden dimension"* definisce questa disciplina *"lo studio di come l'uomo struttura inconsciamente i microspazi - le distanze tra gli uomini mentre conducono le transazioni quotidiane, l'organizzazione dello spazio nella propria casa e negli altri edifici e infine la struttura delle sue città."*

In effetti, come gli animali abbiamo un nostro territorio e lo stabiliamo in ogni luogo in cui ci troviamo: da casa nostra, al nostro ufficio, al nostro banco a scuola o alla nostra scrivania sul lavoro fino al compartimento sul treno o allo spazio che circonda l'ombrellone quando siamo in spiaggia.

La territorialità è un meccanismo istintivo che negli animali consente la regolazione della diffusione della popolazione e della densità di insediamento. Il territorio assume per l'animale un luogo sicuro, tanto è vero che un'animale che abbia perso il proprio territorio è più vulnerabile ai predatori. Parallelamente, nelle dispute tra animali della stessa specie per il possesso di un territorio ha in genere la meglio il possessore del territorio. Lo stesso avviene anche per l'essere umano; si sa, ad esempio, che una squadra di calcio che giochi in casa appaia sempre più temibile che se giocasse sul terreno avversario.

Gli animali mostrano, quando un altro animale si avvicina ad una certa distanza, un comportamento di fuga: questa distanza è detta *"Distanza di Fuga"* e varia da specie a specie: per un

antilope é di mezzo chilometro; per una lucertola, meno di due metri. L'animale, se può evita il confronto, per lo meno fin quando ha uno spazio sufficiente: oltre una certa distanza detta "Critica", però, procede all'attacco del nemico o dell'invasore.

Alla stregua degli animali anche l'uomo ha un qualcosa di assimilabile alla Distanza di Fuga e a quella Critica; la reazione umana a una violazione dello spazio personale é però più contenuta e alle volte non dà luogo nemmeno all'azione.

La distanza in base alla quale l'uomo regola i rapporti interpersonali é detta "Spazio Vitale" o "Prossemico": potremmo rappresentarla come una bolla di sapone che ci avvolge. Ogni violazione dello spazio vitale, che nella nostra cultura si estende in ogni direzione per circa 70 cm. - 1 metro, porta ad un aumento dello stato di tensione. Come dire che ogni tentativo di entrare nella bolla, provoca una pressione che viene avvertita come fastidiosa o sgradevole. Questo possiamo verificarlo, quando siamo in ambienti affollati, in cui lo spazio prossemico si riduce, al punto di arrivare al contatto fisico; in quel caso, sopportiamo di essere messi "al muro"; non così se qualcuno ci si avvicina troppo quando c'è "spazio da vendere"!

In modo analogo, se entriamo in un treno, non andiamo nel primo scompartimento che troviamo, ma andiamo a cercarcene uno libero: se ci troviamo già nello scompartimento possiamo compiere atti che dissuadano gli altri ad entrare o a sedersi vicino a noi. Ad esempio, mettendoci in piedi e rovistare nei bagagli sulle cappelliere proprio al momento in cui il treno sosta nelle stazioni, oppure disseminando borse e valigie su tutti i posti disponibili.

Anche a tavola esprimiamo l'istinto del possesso territoriale; senza accorgercene, dividiamo il tavolo in due metà. Se qualcuno, ad esempio, beve e nel poggiare il bicchiere, lo mette nella nostra ipotetica metà, avvertiamo un senso di stizza.

Tornando al concetto di spazio prossemico, va precisato che la "bolla" non è sferica: infatti, una violazione prossemica fatta sul fianco crea meno tensione di una fatta faccia a faccia, o per alcuni, se eseguita da dietro. La bolla ha, in definitiva, i contorni irregolari.

Inoltre, lo spazio prossemico personale varia da cultura a cultura: è molto ridotto nei popoli dei paesi caldi come per gli arabi, in cui arriva quasi al contatto fisico. È invece, molto ampia nei paesi freddi (ad es. tra gli inglesi è di circa 2 metri); da questa diversità, nascono dei problemi nei rapporti interetnici; l'uno può trovare l'altro appiccicoso e il secondo ritenere il primo freddo.

Il modo nel quale le persone tendono a disporsi in una determinata situazione, apparentemente casuale, è in realtà codificato da regole ben precise. Ognuno di noi tende a suddividere lo spazio che ci circonda in quattro zone principali:

- Zona intima (da 0 a 50 centimetri)
- Zona personale (da 50 cm ad 1 metro)
- Zona sociale (da 1 m a 3 o 4 m)
- Zona pubblica (oltre i 4 m)

La **zona intima** è, come facilmente intuibile, quella con accesso più ristretto: di norma vengono accettati senza disagio al suo interno solo alcuni familiari stretti e il partner. Un ingresso di altre persone esterne a questo ristretto nucleo di "ammessi" all'interno della zona intima viene percepita come una invasione che provoca un disagio, variabile a seconda del soggetto. Come conferma di questo basti pensare alla situazione di imbarazzo che si prova quando siamo costretti ad ammettere nella nostra zona intima soggetti estranei, ad esempio in ascensore, sull'autobus o in ospedale; la conseguenza di questa situazione è un tentativo di mostrare l'involontarietà della nostra "invasione", quindi si tende ad irrigidirsi e a non incrociare lo sguardo con le altre persone.

La **zona personale** è meno ristretta: vi sono ammessi familiari meno stretti, amici, colleghi. In questa zona si possono svolgere comunicazioni informali, il volume della voce può essere mantenuto basso e la distanza è comunque sufficientemente limitata da consentire di cogliere nel dettaglio espressioni e movimenti degli interlocutori.

La **zona sociale** è quell'area in cui svolgiamo tutte le attività che prevedono interazione con persone sconosciute o poco conosciute. A questa distanza (come detto da 1 a 3 o 4 metri) è possibile cogliere interamente o quasi la figura dell'interlocutore, cosa che ci permette di controllarlo per capire meglio le sue intenzioni. È anche la zona nella quale si svolgono gli incontri di tipo formale, ad esempio un incontro di affari.

La **zona pubblica** è quella delle occasioni ufficiali: un comizio, una conferenza, una lezione universitaria. In questo caso la distanza tra chi parla e chi ascolta è relativamente elevata e generalmente codificata. È caratterizzata da una forte asimmetria tra i partecipanti alla comunicazione: generalmente una sola persona parla, mentre tutte le altre ascoltano.

Quando le persone si avvicinano l'una all'altro, modificano tutto il loro comportamento; così si riducono gli sguardi, la voce si fa più bassa e debole e gradatamente spariscono le gesticolazioni e aumentano i contatti fisici.

La Percezione prossemica si ribalta nei rapporti intimi. Infatti viene vissuto con piacere un avvicinamento e con sofferenza un allontanamento. Se il mio partner ad una festa mantiene le distanze e parla con tutti, trascurandomi, lo vivo come un rifiuto. E' per riproporre l'unione che coniugi, fidanzati o parenti stretti, costretti a tenersi a distanza dalle circostanze, si scambiano sguardi, qualche parola e a volte, fuggevoli contatti. Alle volte, si assiste nel caso di legami stretti al comportamento di partner che, pur distanti, producono all'unisono e inconsapevolmente, variazioni di postura e movimenti sincronici ad esempio

nell'annuire; inoltre, possono tendere mani e gambe l'uno verso l'altro o tenere le mani scostate come se si tenessero per mano. Lo status di un individuo influenza la dimensione della zona personale: tanto più elevata è la posizione sociale o lavorativa, tanto più ampia sarà la sua sfera prossemica. Inoltre dirigenti e graduati dell'esercito spesso si arrogano il diritto di violare la distanza intima dei propri subordinati.

La distanza prossemica è influenzata da diversi fattori:

- etnici, di temperamento (una persona estroversa viola più facilmente lo spazio prossemico di una introversa);
- dallo stato d'animo (un individuo nervoso o furioso mostra di tollerare meno degli altri la violazione dello spazio personale; un depresso può anche non percepirla),
- dalla storia personale: se una donna ha subito uno stupro, può diventare particolarmente suscettibile all'avvicinamento di un uomo.

Un altro fattore che indice sulla percezione della distanza interpersonale è il sesso. Una donna gradisce meglio un avvicinamento frontale e meno se qualcuno le si approssima da lato; per un uomo invece è l'esatto contrario.

Un ambiente particolarmente opprimente e minaccioso rende le persone più circospette e aggressive quando qualcuno si avvicina loro. In un esperimento sui carcerati è stato dimostrato come gli individui violenti abbiano un ampio spazio prossemico attorno, circa tre volte di più rispetto ai prigionieri non violenti; per altro, questi ultimi, mostrano un aumento della percezione prossemica posteriore: questo perché, come è stato confermato dagli stessi reclusi, temono un attacco fisico o omosessuale da tergo.

4.0 Aptica

L'aptica è costituita dai messaggi comunicativi espressi tramite contatto fisico. Anche in questo caso si passa da forme comunicative codificate (la stretta di mano, il bacio sulle guance come saluto ad amici e parenti), ad altre di natura più spontanea (un abbraccio, una pacca sulla spalla).

L'aptica è un campo nel quale le differenze culturali rivestono un ruolo cruciale: ad esempio la quantità di contatto fisico presente nei rapporti interpersonali fra le persone di cultura sud-europea verrebbe considerata come una violenta forma di invadenza dai popoli nord-europei.

Il contatto fisico riveste un ruolo primario nella vita sociale; alla nascita è il senso più sviluppato e contribuisce in maniera determinante allo evoluzione del pensiero, del cervello e allo sviluppo dei legami interpersonali. Nel primo anno di vita, poi, la sua presenza o la sua assenza giocano un ruolo chiave per imparare a comunicare; inoltre, la frequenza con cui si è tenuti in braccio, coccolati, accarezzati dopo la nascita consente al neonato di sviluppare il senso dello spazio e del tempo, proprio in conseguenza delle ripetute separazioni e contatti con chi si prende cura di lui.

Il contatto, rileva lo psicologo americano Stephen Thayer non solo è la forma di comunicazione più primitiva, ma anche la più intensa e immediata. Dall'altro lato, è anche il modo di comunicare in cui siamo più cauti, timidi e circospetti e dove abbiamo più pudori e ritrosie.

Già Sigmund Freud negli anni 20' del secolo scorso aveva intuito il valore del contatto; in "Inibizione, sintomo e angoscia" scrive infatti: " [...] il toccare, il contatto corporeo rappresenta la meta immediata sia dell'investimento oggettuale aggressivo, sia di quello amoroso. L'Eros vuole il contatto poiché tende all'unione, all'abolizione delle barriere spaziali tra l'io e l'oggetto amato. Ma

anche la distruzione [...] presuppone necessariamente il contatto corporeo, la manualità.

Proprio per confermare ed oltrepassare quanto affermato da Freud, si può ricordare una cosa curiosa anche se tragica. Nei lager nazisti, le esecuzioni di massa e le operazioni più bieche e degradanti non erano svolte da tedeschi, bensì erano demandate a collaborazionisti di varia provenienza come ucraini, polacchi, russi, ebrei, baltici e appartenenti a minoranze varie. Questo atteggiamento da parte dei tedeschi può essere letto come il desiderio di “non sporcarsi nemmeno le mani” con degli esseri ritenuti inferiori e neanche degni di essere ammazzati direttamente ... esiste un segno non-verbale di rifiuto più netto e totale di questo?

Un tempo si pensava che il toccare fosse in grado di trasmettere solo un atteggiamento positivo o negativo. Ora, grazie agli studi portati avanti da Matthew J. Hertenstein, professore associato di psicologia sperimentale presso il Touch and Emotion Lab della DePauw University, con l'aiuto delle collaboratrici Rachel Holmes and Margaret McCullough, è stato accertato che il modo di toccare esprime emozioni ben precise. Hertenstein ha scoperto che attraverso il tatto si può parlare un linguaggio efficace ed articolato. Ancora più promettente e stupefacente, il tatto oltrepassa e ignora linee di demarcazione culturale ed è condiviso da perfetti estranei. Hertenstein & Co. hanno condotto i loro esperimenti negli Stati Uniti, in Spagna e in Pakistan.

Le “cavie” sono state bendate e divise in diadi con un comunicatore (o encoder) ed un ricevente (o decoder). Al comunicatore veniva chiesto di toccare il ricevente comunicando una certa sensazione definita (come rabbia, paura, tristezza, disgusto amore, gratitudine o vicinanza-solidarietà), poi veniva chiesto al ricevente cosa effettivamente avesse percepito.

Il livello di accuratezza della comunicazione era completamente svincolato da come la diade era formata, intesa come maschio-

maschio, maschio-femmina, femmina-maschio e femmina-femmina. Ancora più interessante notare come comunicatori e riceventi non si conoscessero tra di loro e che appartenessero a gruppi culturali o etnici diversi e che il tocco durasse non più di 5 (cinque) secondi. Nelle comunicazione attraverso il tatto, queste coppie di estranei silenziosi e bendati raggiungevano percentuali di successo dal 50 al 78. di media

Toccare è senza dubbio l'aspetto non verbale più universale nelle interazioni interpersonali. Anche la reazione al contatto dipende da come, quando e dove uno venga toccato. Ci sono poi molte differenze culturali al riguardo. Nella cultura occidentale, uomini e donne toccano in modo diversi: il sesso forte tende ad usare forme più formali di contatto come la stretta di mano o una pacca sulla spalla, mentre le donne sono più sciolte, spigliate e cordiali nel loro modo di toccare e spesso trasmettono messaggi affettivi o di conforto in questo modo. I modi di toccare sono diversi perchè possiamo farlo con la mano, con le braccia, la bocca, le gambe, le ginocchia, i piedi o con il corpo intero. Se fatto con le mani possiamo accarezzare, lisciare, massaggiare, pizzicare, stringere, spingere, ecc.

Certe parti del corpo (le mani, le braccia e le spalle) possono essere toccate sia da conoscenti che da estranei senza che questo venga vissuto in modo sgradevole o invadente. Per contro la testa, il collo, il tronco, le gambe e i piedi sono tipicamente delle zone tabù. Solo partner o genitori hanno libero accesso al corpo rispettivamente del partner e del bambino. Ci sono, inoltre, regioni del corpo che sono toccate dal padre, altre dalla madre e altre ancora da amici dello stesso sesso o del sesso opposto.

Naturalmente, oltre che toccare gli altri, possiamo accarezzare, stringere o manipolare parti del nostro corpo: spesso queste forme di auto-contatto si osservano quando siamo a disagio, giù di corda o ci sentiamo confusi e incerti sul da farsi in una data situazione. In questi casi possiamo accarezzare ripetutamente

una parte del corpo, girare nervosamente un anello sul dito, stropicciarci le dita e così via.

Anche qui conta il sesso di chi si tocca: le donne sono più inclini ad accarezzarsi e estendono il contatto al corpo intero. Gli uomini invece hanno contatti più rudi, vigorosi e privilegiati le mani e si limitano a toccare il retro del collo, il torace o le cosce.

L'antropologo Mychael Argyle nel libro "Il Corpo e il suo Linguaggio" afferma che "il toccare sembra avere un significato originario di accresciuta intimità, ed esso provoca un incremento dell'eccitazione emotiva". Con queste parole ricalca in parte un'osservazione di Freud, il quale ne "Il motto di spirito e le sue relazioni con l'Inconscio" scrive che il tocco è "fonte di piacere da un lato e [...] afflusso di nuovo eccitamento dall'altro. Numerose ricerche avrebbero provato questo effetto stimolante del contatto fisico; si è constatato ad esempio, che essere sfiorati da un commesso di un supermercato che attira la nostra attenzione su un prodotto in offerta o ci propone una degustazione rende molto più probabile che lo si asseondi o che le cameriere che, nel portare il conto, tocchino la mano del cliente ricevono più mance e più sostanziose.

Dall'altro lato il contatto può essere anche molto rassicurante e avere un effetto calmante. In una ricerca è stato esaminato come reagisce il cervello quando qualcuno ci tiene per mano in condizioni di tensione. L'esperimento, condotto alla University of Virginia negli Stati Uniti, consisteva nel monitoraggio del cervello delle partecipanti femminili quando venivano sottoposte ad una moderata situazione di stress (in questo caso, si trattava della somministrazione di un leggera scossa elettrica). Le donne potevano trovarsi in una delle seguenti condizioni: avevano con sé il marito che stringeva loro la mano. Oppure, se la mano veniva tenuta da uno sconosciuto e infine poteva essere del tutto sola.

L'esito ha dato dimostrazione che stringendo la mano di

qualcuno, diminuisce l'attività delle aree del cervello che si coinvolge nella percezione e nella reazione a situazioni di minaccia; inoltre, il rilascio degli ormoni dello stress nelle donne confortate dal partner era di gran lunga inferiore a quello delle altre partecipanti. L'effetto era molto più significativo quando il contatto avveniva con il proprio partner.

Nel 2003 lo psicologo Karen Grewen della School of Medicine della University of North Carolina-Chapel Hill condusse degli studi con lo scopo di verificare l'effetto sulla salute dei contatti fisici ed affettuosità. Questi studi hanno dimostrato che un contatto fisico tra partner può rendere più sereno chi deve affrontare una situazione imbarazzante. Nell'esperimento veniva chiesto ad alcuni partecipanti di rimanere vicini al partner, parlandogli, tenendolo per mano e abbracciandolo. Altri partecipanti per contro rimanevano isolati. Tutti poi venivano sottoposti a un piccolo stress: parlare in pubblico. Mentre lo facevano veniva presa loro la pressione e venivano misurate le pulsazioni. Si è così constatato che chi era stato "coccolato" dal compagno o dalla compagna aveva una pressione e un battito cardiaco più bassi.

5.0 Interconnessioni tra gestualità e storia

Lasciando per un attimo da parte gli esperimenti americani e avvicinandoci a luoghi di nostra abituale residenza, torniamo a definire ancora la comunicazione gestuale. Per importanza, dopo la parola la gestualità è il mezzo di comunicare più utilizzato dall'uomo, con la differenza che la parola è sempre espressione di una elaborazione mentale volontaria, mentre la gestualità può anche essere volontaria, ma più spesso è involontaria. È senz'altro la forma di comunicazione più antica dell'uomo, che all'inizio, comunicava solo con gesti, seguiti da suoni scomposti, che una volta organizzatisi hanno dato origine alla parola. Questo tipo di comunicazione è primaria e il più delle volte involontaria ed è quindi un sistema prezioso di studio

dell'etologia umana, della vita istintiva ed ancestrale che l'uomo moderno, pur portando con se, ha dimenticato o addirittura cercato di nascondere. Il bambino sordomuto svilupperà inconsciamente e istintivamente una maggiore gestualità.

Il professore di anatomia del mio medico di famiglia scherzando sosteneva che per ben comprendere l'anatomia dei 22 piccoli muscoli facciali bisogna avere a disposizione il cadavere in un napoletano. Basta infatti pensare alle espressioni mimiche di Totò o di Eduardo De Filippo per renderci conto che con un gesto della faccia si possono comunicare interi pensieri. Gli italiani in genere hanno un viso molto comunicativo e un'ampia gestualità a differenza, per esempio dei popoli nordici che hanno spesso volti inespressivi e privi di mimica. Tutto questo ha una ragione biologica ma soprattutto storica. Il nostro genoma stabilisce la disposizione, la rappresentazione, il tono etc. dei nostri muscoli facciali, il fenotipo (impianto del genoma con l'ambiente) può modificare il genoma.

Una famosa barzelletta Britannica domanda come si potrebbe rendere muto un italiano. La risposta ha due finali concomitanti: gli si legano le mani o gliele si tagliano. Indipendentemente dal livello di trucolenza di chi racconta queste tristi amenità, bisogna riconoscere un fondo di verosimiglianza perché gli italiani gesticolano molto di più dei figli di Albione ed altri popoli nordici.

Ne "La nascita dell'uomo", John Pfeiffer sostiene che la dipendenza dell'uomo dai suoi geni non è identica a quella degli animali. Secondo Pfeiffer, l'uomo apprende e trasmette, insieme coi geni, anche la conoscenza accumulata da una generazione all'altra e costruisce i suoi ripari, i suoi utensili e le sue armi in misura sempre crescente con il suo stesso ambiente. Naturalmente i geni continuano ad operare in lui, come del resto l'apprendimento può assumere un'importanza rilevante presso gli altri animali. Dopo tutto, egli eredita il suo cervello ed è questo, più di ogni altra cosa, che fa di lui un uomo. Ma la differenza è che nell'uso mondo l'apprendimento e la tradizione

hanno una notevole importanza perché l'evoluzione culturale predomina rispetto all'evoluzione genetica. E questo tipo di evoluzione risale a tempi relativamente recenti. Nei tempi in cui gli ominidi vivevano nella savana, i nostri progenitori erano ancora creature relativamente genetiche, nel senso che l'ereditarietà aveva nella loro attività una parte assai maggiore rispetto a quella che ne ha oggi. La prospettiva di maggiori possibilità si aprì durante il sorgere della caccia in gruppo e della psicologia del cacciatore non solitario con la concomitante espansione del cervello circa mezzo milione di anni fa. Ancora più tardi, forse centomila anni fa, la tradizione cominciò a prevalere sulle forze genetiche diventando un grande e determinante fattore del comportamento umano.

L'uomo un tempo viveva sugli alberi, poi con la desertificazione dell'ambiente esterno, per sopravvivere l'uomo ha dovuto imparare a camminare nella savana passando da Archeopiteco a homo erectus.

Molto più tardi ed un po' più in là, nella nostra Italia le popolazioni indigene hanno da sempre subito le invasioni di popoli stranieri: greci, fenici, barbari, unni, arabi, normanni, spagnoli, francesi, tedeschi che hanno invaso la penisola di volta in volta ... e anche se le invasioni sono finite, ora abbiamo a che fare con migrazioni, esodi di massa e vacanze-tutto-compreso!

In passato, quando avveniva un'invasione, passavano diversi decenni prima che la popolazione residente interpretasse la lingua degli invasori, quindi per lunghi periodi le due etnie comunicavano a gesti. La nostra gestualità esagerata è tipica di una popolazione che ha avuto tanti contatti con gli stranieri per motivi di invasione o anche solo più semplicemente per motivi commerciali (con gli arabi, per esempio). In un secondo tempo e dopo diversi anni, visto che non esisteva l'istruzione, avveniva l'integrazione linguistica tra le due popolazioni. Ma poi qualcosa rimaneva e perdura nel tempo.

Pensiamo per esempio all'influsso che i celti hanno avuto sulla toponomastica ferrarese (Tresigallo, Massafiscaglia, Gallumara), sulla cadenza e sul dialetto. Per esempio: spadzar e spadzada hanno la stessa radice del tedesco spazieren. Oppure l'aggettivo moj (bagnato) che forse deriva dallo spagnolo mojado e dall'arabo moja (acqua). E questi come altri di derivazione straniera sono termini dialettali prettamente locali e circoscritti nella nostra area.

6.0 La fuga di informazioni non-verbali

Nella nostra società vi sono molte occasioni in cui vorremmo nascondere i nostri veri sentimenti, ma in questo modo finiamo per tradirci. Chi mente sa camuffare bene i movimenti del viso, mentre camuffa meno bene la postura del dorso e delle gambe, ma soprattutto delle mani.

In colloqui di pre-assunzione o in un esame ci si sente più a proprio agio dietro una scrivania perché viene nascosta la metà del corpo che sappiamo controllare meno bene. Risulta molto scomodo invece sedersi su una seggiola in mezzo ad una stanza come nel caso delle assunzioni competitive. Non per niente un bel libro di gestualità e linguaggio non verbale si chiama appunto: "Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo coi piedi?"

Questo differente controllo di parti del nostro corpo vale anche per le piccole menzogne nelle occasioni sociali. Questi sono alcuni piccoli consigli per i bugiardi (ma solo per le piccole bugie in occasioni sociali!!):

- 1) Non tenere le mani ferme come fa il bugiardo incauto che cerca di controllare i movimenti delle mani bloccandone totalmente il movimento.
- 2) Diminuire il numero dei contatti mano-viso: chi mente male aumenta inconsciamente questi contatti.

- 3) Muovere poco il corpo: chi mente si torce sulla sedia come se il suo corpo volesse fuggire.

7.0 I Segnali della Menzogna

Si dice che le bugie abbiano le gambe corte ... e probabilmente è proprio così. Le dispense di Massimo Pierpaoli sostengono che l'orientamento di gambe e piedi quando mentiamo, assieme a numerosi altri segnali non verbali, tradisce le nostre intenzioni e ciò che vogliamo celare.

Quando mentiamo o quando intendiamo celare i nostri pensieri e i sentimenti cerchiamo di controllarci e sembrare spontanei; proprio questo intento ci porta, a meno che non siamo dei “pezzi di ghiaccio” o degli attori consumati, a lasciarci sfuggire qualcosa ... specie se non abbiamo idea che un certo comportamento li possa tradire.

E' per questo che l'osservazione dei segnali del corpo ci può aiutare a svelare le menzogne: così, se qualcuno ci racconta frottole, improvvisi tic al volto, il manipolare qualcosa, il deviare lo sguardo e altri comportamenti involontari possono far trapelare i suoi veri atteggiamenti o contraddire ciò che afferma.

Nonostante ci sia la credenza che la bugia sia legata a determinate azioni, in realtà ciò che trapela è solo un'emozione. Per cui, anche se mentiamo, quanto più siamo tranquilli o disinteressati, tanto più riusciremo a controllarci. Al contrario, più siamo impauriti, in colpa o in ansia, tanto meno potremo impedire a queste emozioni di “scapparci”.

Uno delle azioni che facciamo più di frequente quando vogliamo mascherare un sentimento è il sorriso falso. Non tutti i sorrisi sono uguali: dall'analisi della mimica è possibile individuarne oltre una cinquantina, ognuno con un aspetto e un messaggio particolare.

Già alla metà del diciannovesimo secolo il neurologo francese Duchenne de Boulogne aveva individuato le caratteristiche del vero sorriso sincero che coinvolge, oltre ai muscoli della bocca, anche quelli degli occhi.

In genere, si è notato che le persone si lasciano facilmente ingannare dai falsi sorrisi; la causa di questi frequenti fraintendimenti è l'incapacità di distinguere i veri sorrisi da quelli creati ad hoc.

Il tratto comune al sorriso autentico è la modificazione nell'aspetto prodotto dal muscolo zigomatico maggiore che contraendosi, solleva gli angoli della bocca inclinandoli verso gli zigomi.

Il sorriso genuino è contraddistinto da una contrazione spontanea di un muscolo dell'occhio noto come pars lateralis. Lo studioso Paul Ekman e altri nell'articolo "Smiles when lying" in Journal of Personality and Social Psychology, ha messo in luce, tramite la misurazione dell'attività cerebrale di varie persone sorridenti, che solo quelle che contraggono questo muscolo attivano aree cerebrali che determinano sensazioni di piacere. Quando invece si sorride in modo manierato questo non accade e le "zampe di gallina" che si producono a lato degli occhi e il lieve abbassamento delle sopracciglia che compaiono nel sorriso autentico non sono presenti.

Quando è usato come una maschera, il sorriso falso copre solo le azioni della parte inferiore del viso e della palpebra inferiore. Inoltre il sorriso falso risulta spesso asimmetrico e caratterizzato da un tempo di stacco anomalo, per cui può scomparire in modo troppo improvviso o a singhiozzo.

Anche alcune variazioni della voce e del modo di parlare possono accompagnare la menzogna. Un tratto vocale che contraddistingue chi sta mentendo è un tono che suona più

acuto e stridulo. Se la persona prova del risentimento, ma vuole nascondere, la sua voce tende a diventare più metallica, secca e di volume più alto. L'articolazione delle parole subisce un'accelerazione, le parole vengono di frequente "mangiate" e il discorso appare spezzato; inoltre, le pause fra le parole si fanno più brevi. Se è amareggiata o scontenta (come di fronte ad un regalo deludente) il suo timbro echeggia più basso, flebile e sospirato. In questo caso, anche il parlare subisce un rallentamento e le pause sono più lunghe.

Gesti e manipolazioni sono in genere buoni "compagni" delle bugie: spesso chi mente, tende a gesticolare meno del solito; questo sia perché è più concentrato del normale su quello che dice, sia perché riducendo i gesti, si sente meno esposto.

Una delle cose che chi mente invece fa di più è manipolare, stritolare, premere qualcosa con le dita: può così appallottolare un foglietto, stringere il pacchetto di sigarette o prendere una penna o il telefonino come se dovesse usarlo, ma limitandosi a giocherellarci e a portare lo sguardo su di esso. Quest'azione diventa così un pretesto che consente di alleviare la tensione dello sguardo diretto quando questo diventa insostenibile.

Quando tutto il resto del corpo "tace", ci pensano le nostre gambe e i nostri piedi a tradirci: se siamo in ansia o ci sentiamo in colpa, le estremità saranno dirette verso una potenziale via di fuga, come una porta, un atrio e perfino una finestra. Con i piedi possiamo tradirci in molti modi: sollevando i talloni, torcendo le dita, piegandoli sul lato esterno, calpestandoli, tirandoli indietro quando siamo seduti ... insomma, quello che esprimiamo in quei momenti é proprio l'intenzione di "darcela a gambe"!

8.0 Segnali sessuali

Vista l'importanza per un corso di consulenti della coppia, questa sezione sui segnali sessuali poteva essere anche messa in apertura della tesina ed esserne un punto di partenza. Ma ho preferito metterla quasi alla fine come punto di arrivo.

A parte alcune eccezioni, credo che ciascuno di noi abbia la chiara coscienza di essere nato maschio o femmina. Quello di cui forse non ci rendiamo conto sono i tanti comportamenti quotidiani, banali ed inconsci legati al nostro sesso. Forse vale la pena di conoscere qualcosa di più sul perché e come tanti segnali di identità sessuale operano al disotto del livello della nostra conoscenza.

Alla nascita l'unico segnale di identità sessuale è la forma dei genitali e l'uomo dovrà attendere la pubertà per assumere la propria identità sessuale. La frattura sessuale appartiene al passato remoto. L'uomo è passato dal tipo di vita dei primati che raccoglievano cibo nelle immediate vicinanze ad un sistema che esigeva la divisione del lavoro tra i sessi. Passando dalla ricerca del cibo alla caccia, tutta l'organizzazione sociale dovette cambiare o formarsi. La caccia comportava episodi di intensa attività atletica per i maschi, mentre le femmine del gruppo dovevano stabilire una base fissa per poter affrontare gravidanza, allattamento e allevamento dei figli. Le femmine dovevano quindi limitarsi alla raccolta di cibo attorno a questa base.

Il risultato di questa divisione dei compiti fu che il corpo maschile divenne sempre più una macchina per correre e lanciare oggetti, mentre quello femminile divenne sempre più adatta alla riproduzione e all'allevamento dei figli.

I tratti somatici maschili includono le seguenti caratteristiche:

- 1) Il corpo maschile è più alto e pesante di quello femminile
- 2) Ha gambe e piedi più lunghi e più grandi
- 3) Ha spalle e braccia più larghe
- 4) Ha mani più grandi
- 5) Ha un petto più ampio, con polmoni e cuore più grande

Nel corpo femminile:

- 1) La pelvi è più larga e ruotata all'indietro
- 2) L'ombelico è più profondo e il ventre è più largo
- 3) I seni sono gonfi per l'allattamento, mentre il petto è più piccolo
- 4) Le natiche sono più sporgenti perché il bacino è più ruotato, da ciò deriva un'andatura diversa
- 5) Le braccia sono più vicine al busto rispetto all'uomo che ha il petto più largo.

Oltre alle caratteristiche esposte qua sopra, molti altri segnali d'identità sessuale operano al di sotto del livello di coscienza.

La pancia è un segnale d'identità prevalentemente maschile, così come il grasso che nelle donne si accumula sui fianchi e sulle natiche. Le grosse e rotonde natiche femminili sono un antico segnale di richiamo sessuale equivalente al gonfiore delle natiche delle femmine delle scimmie durante il periodo fertile.

Tutti questi segnali di maschilità o femminilità naturali possono venire esagerati in questa o quella cultura.

Le spalle più larghe dell'uomo vengono ampliate da imbottiture, la vita sottile della donna è sovente ulteriormente diminuita con busti strettissimi, il seno è reso più prominente con reggiseni, le labbra carnose vengono enfatizzate col rossetto, i piedi piccoli rimpiccioliti con scarpe strette, alla pelle liscia si aggiunge cipria e cosmetici ...

Accanto a questi segni naturali esistono segnali inventati dalle varie culture:

- 1) Capelli corti nell'uomo, lunghi nella donna
- 2) La gonna non è una discriminazione sessuale
- 3) Le donne si abbottonano la giacca da destra a sinistra perché preferiva appoggiare il neonato sul seno sinistro in modo che il piccolo sentisse meglio il battito del cuore della madre. Sempre per una questione di cuore, o per meglio dire per la posizione del cuore, i maschi si abbottonano la giacca da sinistra a destra perché i nostri progenitori si resero conto che le ferite toraciche a sinistra erano più letali rispetto a quelle a destra. Questo portò il braccio sinistro a sostenere lo scudo e quello destro a maneggiare la spada o altre armi. Più avanti nel tempo appesero la loro arma alla cintura a sinistra in modo che la mano destra potesse estrarla agevolmente.

Accavallare le gambe attorcigliandole è una postura tipicamente femminile dovuta a motivi anatomici, da seduto l'uomo tende a divaricare le gambe.

La donna quando incontra un uomo gira le spalle al maschio quando gli passa accanto, mentre l'uomo tende a voltarsi verso la donna. La donna con questo movimento tende a difendere seni e addome.

Nel nostro mondo le differenze sono state eliminate perché il maschio non si procura più il cibo cacciando in gruppo e la donna ha ridotto il suo ruolo materno. Tuttavia un milione di anni di evoluzione umana non può essere spazzato via in un breve periodo. I segnali che si basano sul retaggio genetico umano testardamente resistono al progresso umano. Certo muteranno ancora, ma la frattura fra i sessi pur restringendosi, conserva gran parte della sua affascinante complessità e del suo interesse.

9.0 Conclusione (sempre parziale e sempre provvisoria!)

Lo scopo di questa tesina era di dimostrare l'importanza e di una conoscenza approfondita dei semplici e arcaici meccanismi del linguaggio non-verbale. Le sezioni hanno riassunto e puntualizzato l'evoluzione nel tempo del linguaggio non-verbale e quanto ancora ci esprimiamo senza parlare.

In particolare, un futuro consulente deve essere padrone di questi linguaggi. L'accoglienza delle persone che bussano alla porta di consultorio passa attraverso la corretta interpretazione della totalità dei messaggi che costoro inviano. E i messaggi non verbali sembrano essere preponderanti rispetto a quelli di tipo verbale. Non dobbiamo poi dimenticare l'importanza che il consulente non esprima in modo non-verbale giudizio, riprovazione, disaccordo o altri messaggi incongrui con la situazione e con le finalità della consulenza.

Per quanto riguarda me, intanto che recuperavo materiali leggendo o rileggendo libri, siti e articoli, mi sono reso conto di conoscere ben poco e che l'argomento del linguaggio non-verbale è molto più vasto, interessante ed utile di quanto immaginassi e mi riprometto di approfondirne gli aspetti.

Come ultima cosa, i libri della bibliografia potrebbero dare qualche altra curiosa e bizzarra indicazione di un mondo interessante e pieno di utili suggerimenti per la vita di tutti i giorni. Si tratta di libri seri e di fonti affidabili, ma sono tutti di semplice e piacevole leggibilità. Certi siti, come quello degli universitari milanesi con consigli su come presentarsi ad un esame ed interpretare il non-verbale dei professori durante le interrogazioni contengono elementi di vero interesse e mi dispiace proprio di non aver letto i loro consigli ai tempi che ero studente!

10.0 Bibliografia consultata e riferimenti bibliografici vari:

- Piero Angela: "Viaggio nel mondo del paranormale", Oscar Bestsellers Mondadori, Milano 2000
- Vera Birkenbihl: "Segnali del corpo", Franco Angeli, Milano 2002
- Achille Campanile: "Vite degli uomini illustri", BUR Rizzoli, Milano 1999
- Antoine de Saint-Exupéry: "Terra degli uomini", Mursia, Milano 2007
- Antoine de Saint-Exupéry: "Volo di Notte", Oscar Classici Mondadori, Milano 2001
- Guillaume Duchenne: Mechanism of Human Facial Expression. Cambridge University Press, Cambridge 1990 (data prima pubblicazione: 1862)
- Umberto Eco: "Come si fa una tesi di laurea", Bompiani editore, Milano 2001
- Paul Ekman: "I volti della menzogna", Giunti editore, Milano 1989
- Edward Hall: "The hidden dimension" Doubleday, Garden City N.Y. 1966
- Desmond Morris: "La scimmia nuda", Bompiani, Milano 2003
- Desmond Morris: "L'uomo e i suoi gesti", Mondadori, Milano 1982
- Alan e Barbara Pease: "Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo coi piedi?", BUR Rizzoli Milano 2005
- John Pfeiffer: "La nascita dell'uomo", Mondadori, Milano 1971
- Elio Toschi: "Ninth time lucky". William Kimber, London 1953

- Massimo Pierpaoli: Dispense dattiloscritte di lezioni su training autogeno. Ferrara 1994

- Quaderno n.86 dell'ottobre 1995 de "Le Scienze" sul "Popolamento della Terra", in particolare i due capitoli sulla diffusione delle lingue

- Paul Ekman, W. V. Friesen, and M. O'Sullivan. (1988). "Smiles when lying". Journal of Personality and Social Psychology, 54, pp. 414–420.
- <http://Wikipedia.it> alle voci: comunicazione non-verbale, grammelot e altre
- <http://www.linguaggiodelcorpo.it>
- http://studenti.unimi.it/studentestrategico/esame/non_verbale.htm
- http://www.usatoday.com/news/health/2003-03-09-hug-usat_x.htm
- <http://www.independent.co.uk/life-style/health-and-families/health-news/how-the-power-of-touch-reduces-pain-and-even-fights-disease-419462.html>
- Stephanie Salter: C'mon, c'mon, c'mon, c'mon now touch me, babe The Tribune-Star August 15, 2009