



ISSN: 2038-3282

**Publicato il: 03 Ottobre 2011**

©Tutti i diritti riservati. Tutti gli articoli possono essere riprodotti con l'unica condizione di mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da [www.qtimes.it](http://www.qtimes.it)  
Registrazione Tribunale di Frosinone N. 564/09 VG

## **The secrets of body language I segreti del linguaggio del corpo**

*di* Massimiliano Cavallo  
Esperto di comunicazione

### **Abstract**

Quando si parla di linguaggio del corpo, è doveroso premettere che bisogna andare cauti. Infatti un gesto di per sé non ha uno specifico significato simbolico e non è possibile estrapolarlo dalla cornice all'interno della quale è inquadrato: va analizzato nel contesto psico-sociale nel quale si realizza e, per una corretta analisi, vanno considerati più segnali insieme.

**Parole chiave:** linguaggio del corpo, comunicazione, contesto psico-sociale

La recente serie televisiva “Lie to me” ha fatto credere a molti di noi di poter scoprire in pochi secondi se qualcuno ci sta mentendo. In effetti il protagonista Tim Roth, ispirato allo psicologo Paul Ekman, riesce a riconoscere le bugie osservando le microespressioni del volto ma si tratta di scienza, non fantascienza, come recitava un vecchio spot anni '80.

Per questo, quando si parla di linguaggio del corpo, è doveroso premettere che bisogna andare cauti. Infatti un gesto di per sé non ha uno specifico significato simbolico e non è possibile estrapolarlo dalla cornice all'interno della quale è inquadrato: va analizzato nel contesto psico-sociale nel quale si realizza e, per una corretta analisi, vanno considerati più segnali insieme. Un gesto può fuorviare moltissimo e per analizzarlo bisogna leggerlo nell'insieme del corpo della

persona, capire se è coerente con l'aspetto verbale e osservarlo nel contesto in cui si trova la persona.

Occorre intanto stabilire una vera e propria scala gerarchica di credibilità, in relazione alla veridicità dei segnali non verbali e alla loro interpretazione, poiché molte informazioni di natura non verbale sfuggono al nostro controllo. Pertanto riconosciamo:

1. i segnali automatici sono i più sicuri, perché non dipendono da noi, come impallidire o arrossire;
2. i segnali delle gambe e dei piedi sono difficilmente gestibili (il piede che batte sul pavimento, i calci in aria, gli spostamenti delle gambe, etc);
3. i segnali offerti dallo spostamento del tronco offrono un buon grado di veridicità: non è possibile, infatti, mantenere a lungo il controllo del busto, che denota lo stato tensionale del corpo (se una persona è annoiata dal nostro discorso farà fatica a mantenere la posizione eretta, al contrario di chi sarà interessato che sarà difficile vedere in posizione di abbandono);
4. la gestualità è un po' meno veritiera perché più controllabile, anche se ci sono molti segni gestuali che sono inconsapevoli;
5. le espressioni del volto, che sono le più manipolabili. Pensiamo, ad esempio, a quante volte abbiamo usato il nostro sorriso di circostanza.

I gesti che possiamo fare con le mani o con le braccia sono davvero troppi per poter essere analizzati in poche righe. Ci limiteremo allora a consigliare la postura adeguata da tenere di fronte ad una platea. Si tratta di dimostrare con il corpo, oltretutto con le parole, la nostra convinzione in ciò che stiamo dicendo. Per questo la posizione del corpo deve essere ben eretta e salda, con le gambe leggermente divaricate e con le mani che si muovono all'altezza del busto.

Ovviamente dobbiamo sembrare il più possibile naturali nei movimenti evitando di somigliare ad un robot. Dobbiamo invece evitare tutte le forme di chiusura, quali le mani dietro la schiena o in tasca o le braccia conserte. Dobbiamo inoltre evitare eccessivi movimenti che potrebbero trasmettere insicurezza o addirittura distrarre il nostro uditorio, come spostarsi in avanti e indietro o lateralmente o spostare il nostro peso su una gamba.

Le nostre mani devono accompagnare le nostre parole, i toni, le cadenze, per enfatizzare dei passaggi importanti. E' fondamentale che i gesti e soprattutto l'espressione del viso siano adeguati all'argomento di cui si sta parlando. Per esempio, se stiamo dicendo di essere contenti di parlare davanti ad una platea, dobbiamo dimostrarlo con la voce e con il volto, esprimendo il piacere di trovarsi in quel contesto.

Padroneggiare il proprio corpo quando parliamo in pubblico non è facile, ma si può imparare attraverso l'esercizio, perché come ci diceva Quintiliano nel I sec. d.C: "Sono principalmente la consuetudine e l'esercizio a dare origine all'abilità oratoria".