

Philippe Turchet

# Il linguaggio universale del corpo

Comprendere l'essere umano  
attraverso la gestualità



Philippe Turchet

Autore del best-seller *La sinergologia*

# **Il linguaggio universale del corpo**

Comprendere l'essere umano  
attraverso la gestualità

*Edizione italiana a cura di Rudy Lanza*

**tecniche nuove**

*La scienza non è “buon senso organizzato”.  
Essa è ancor più interessante quando rinnova  
la nostra visione del mondo imponendo  
una solida teoria al posto di un pregiudizio antico  
e antropocentrico che chiamiamo “intuito”.*

Stephen J. Gould,  
*Ever since Darwin: Reflections in natural history*

*Il linguaggio deve assolvere compiti  
ben diversi. Se dovessimo stabilirne  
una gerarchia, certamente al primo  
posto ci sarebbe la funzione affettiva,  
successivamente le informazioni sul mondo  
esterno. La funzione affettiva è importante  
per la sopravvivenza materiale dell'individuo  
e della specie: gli animali ne fanno a meno.*

Dominique Laplane, *La pensée d'outre-mots*

# Indice

---

Prefazione ..... XIII

Introduzione ..... XV

**PRIMA PARTE**  
**IL LINGUAGGIO DEL CORPO,**  
**UN LINGUAGGIO DELLE EMOZIONI**

Capitolo 1  
Linguaggio del corpo, linguaggio non verbale e emozioni. . . 5

Capitolo 2  
Che cos'è un'emozione? ..... 10

Capitolo 3  
Come si costruisce un'emozione? ..... 19

Capitolo 4  
Come leggere un'emozione ..... 29

Capitolo 5  
Dalle emozioni visibili a quelle nascoste ..... 41

Capitolo 6  
Come leggere un'emozione nascosta ..... 48

Capitolo 7  
Le emozioni nascoste hanno un loro linguaggio  
caratteristico? ..... 61

SECONDA PARTE  
LA MANO DICE AD ALTA VOCE CIÒ CHE IL CORPO  
PENSA A BASSA VOCE

Capitolo 8	
Il simbolismo del corpo è universale .....	87
Capitolo 9	
A nascondino sul viso .....	102
Capitolo 10	
Il tronco è una corazza .....	133
Capitolo 11	
La schiena, il corpo si gira .....	147
Capitolo 12	
Gli arti per l'azione .....	157
Capitolo 13	
Prendere in mano .....	179

TERZA PARTE  
QUANDO IL CORPO PENSA AD ALTA VOCE

Capitolo 14	
La gestualità, anch'essa, ha conosciuto il suo big-bang ...	205
Capitolo 15	
I quattro tipi di gesti inconsci .....	219
Capitolo 16	
I polsi danno il loro parere illuminato .....	227
Capitolo 17	
Discordanza tra testa e mano .....	235

Capitolo 18	
I nostri gesti parlano dei nostri valori . . . . .	244
Capitolo 19	
Fino a che punto il linguaggio del corpo è universale? . . . .	253
Conclusione	
La morale di questa storia . . . . .	263
Postfazione . . . . .	271
Appendice 1	
Il viso . . . . .	273
Appendice 2	
Scala di ipertonicità gestuale globale . . . . .	274
Appendice 3	
Scala di ipertonicità gestuale individuale . . . . .	275
Glossario . . . . .	277
Note . . . . .	289
Bibliografia . . . . .	323
Indice analitico . . . . .	349

# Prefazione

---

Questa opera è illustrata con sequenze visive tratte da filmati video autentici. Le immagini digitalizzate testimoniano la concretezza delle emozioni. Un procedimento informatico ha consentito di osservare le norme sulla privacy e l'anonimato senza alterare le caratteristiche corporee analizzate. Se casualmente riconoscete su un viso un'emozione mascherata, poiché insieme ne scopriremo alcune, sappiate che nella medesima situazione anche sul vostro viso compariranno gli stessi segni caratteristici.

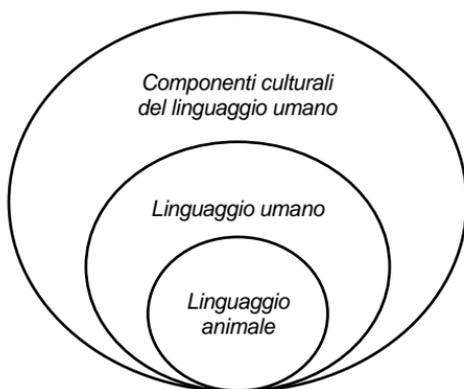
# Introduzione

---

*Il linguaggio del corpo è universale...* Alcuni di voi rimarranno stupiti da questa affermazione, intimamente persuasi che questo linguaggio si riferisca a un'espressione culturale. Sarebbero anche capaci di imitare questo o quell'altro gesto simbolico proprio di un popolo, e di dar prova che il linguaggio del corpo sia culturale. E sapete che vi dico? Avrebbero ragione! Ma noi non parliamo della stessa cosa.

La cultura trasforma gli individui umani tutti i giorni e ha un impatto sul loro modo di comportarsi. Ne siamo immersi, noi stessi ne siamo il risultato, e tutte le nostre interazioni sono culturali. Ma la nostra riflessione non si situa a questo livello; i nostri riferimenti temporali non sono quelli.

L'universalità del linguaggio del corpo si è costituita progressivamente tra l'apparizione dei bipedi, circa sette milioni di anni fa, e quella del linguaggio parlato, trentacinquemila anni fa. Questo periodo di tempo è talmente esteso che la sostanza stessa del linguaggio del corpo ha avuto il tempo di diventare componente del capitale genetico costitutivo della nostra ominazione. Non stiamo a chiederci se una persona che vive a Manhattan compie gli stessi gesti quando parla ai suoi figli di una che vive in una capanna in Nuova Guinea. Se sono esseri umani è perché nel loro patrimonio genetico comune, che ha cominciato a costituirsi sette milioni di anni fa – a meno che non sia comparso 350 milioni di anni fa con il primo cervello in quanto tale –, hanno entrambi acquisito il bagaglio genetico comune a tutti gli uomini che permette a due persone che vivono in due parti lontane del globo, quando si incontrano, di riconoscersi e di capirsi.



L'universalità del linguaggio del corpo è un prerequisito del nostro intento e quest'opera lo dimostra praticamente, mostrando il corpo in azione ancor più che teorizzarne il carattere universale. Questi argomenti saranno evidentemente affrontati, ma cogliete piuttosto l'universalità come un preliminare e, chiudendo questo libro, vi convincerete che “il linguaggio del corpo è universale”.

Il linguaggio del corpo esprime tutte le nostre emozioni: quelle che desideriamo conservare per noi e quelle che vogliamo trasmettere. A partire da ciò, assumeremo miliardi di atteggiamenti corporei diversi ma che non violeranno mai queste tre semplici regole:

1. tutte le emozioni sono leggibili sul viso e sul corpo;
2. quando conserviamo le nostre emozioni per noi, le mani hanno la tendenza a rivolgersi verso il viso o il corpo;
3. quando desideriamo trasmettere le nostre emozioni, le mani vanno nella direzione dei nostri interlocutori.

Il libro descriverà nel modo più rigoroso possibile tre realtà:

1. il linguaggio del corpo è innanzi tutto un linguaggio delle emozioni *impresse*;
2. il linguaggio del corpo è in egual misura un linguaggio delle emozioni *represe*;
3. il linguaggio del corpo è infine un linguaggio delle emozioni *esprese*.

*L'emozione, tutti sanno cos'è  
fino al momento in cui si  
chiede di definirla.*

Joseph LeDoux,  
*Il cervello emotivo*

*Quando dico che sono in collera,  
posso esserlo ma posso anche  
sbagliarmi. Infatti potrei essere  
spaventato o geloso  
o entrambe le cose contemporaneamente.  
Gli osservatori esterni sono più abili  
nel giudicare il mio umore di quanto lo sia io.*

D.O. Hebb

PRIMA PARTE

**IL LINGUAGGIO DEL CORPO,  
UN LINGUAGGIO  
DELLE EMOZIONI**

---

# 1

## Linguaggio del corpo, linguaggio non verbale e emozioni...

---

Le emozioni hanno un ruolo fondamentale nella nostra vita di esseri umani, sono all'origine di tutte le nostre decisioni, ma paradossalmente sono ignorate dalla scienza tradizionale. Ciò è ancor più sorprendente se si pensa che esse hanno un vantaggio formidabile, senza eguali nel mondo delle scienze umane: si vedono! Le emozioni sono concrete e possono essere misurate e descritte, si incarnano nel corpo dell'essere umano e lo trasformano. D'altronde, per questo motivo parliamo di *linguaggio del corpo*. Al posto di questa locuzione popolare, spesso si preferisce utilizzare l'espressione più asettica *linguaggio non verbale*. In realtà queste due espressioni, l'una includente l'altra, si integrano per contribuire a una migliore lettura dell'essere umano.

### Avete detto “linguaggio non verbale”?

Il linguaggio del corpo non è un'invenzione della mente. Più dell'80 per cento dei nostri scambi passa da canali diversi dalle parole.<sup>1</sup> D'altro canto non esiste alcuna riflessione seria (o anche di fantasia) che contraddica questo principio, ma, sorprendentemente, ancora oggi nessun rigoroso *corpus* permette di classificare le informazioni non verbali umane.<sup>2</sup> Così, riguardo al linguaggio non verbale vi è un enigma, un vero “vuoto” di conoscenza, come se non esistesse! Non capite ciò che cerco di dire? Non siete d'accordo? Bene... Prendete un dizionario classico: cercando il termine contrario a “verbale” dovrete trovare un'espressione vicina a “non verbale”. Ebbene, rimarrete con le pive nel sacco. Le parole “non”

e “verbale” non sono associate in nessun dizionario tradizionale. “Non verbale” non è l’opposto di “verbale”, come ad esempio “non-conformista” lo è di “conformista”. L’opposto di *verbale* è... *scritto*! L’espressione “non verbale” brilla per la sua assenza accademica.<sup>3</sup>

Il linguaggio non verbale è essenziale a ogni tappa della vita. Fin dalla nascita, il medico che si china sul neonato per osservarlo è alla ricerca di informazioni non verbali. Egli verifica, ad esempio, il colore della pelle, che diventa rosea nel momento in cui i suoi polmoni per la prima volta si riempiono d’aria, i segni vitali, che lo informano sul suo stato di salute, ecc. Successivamente, a scuola, su cosa ci affidiamo spesso per affermare che un certo bambino ha “l’aria intelligente”? In un altro ambito, come si scelgono gli innamorati se non sulla base di criteri quasi esclusivamente non verbali? E, per presentarsi a un colloquio di lavoro, gli uomini non si rasano? Le donne non si truccano? Sanno che la prima impressione è a carattere non verbale e che impiega un tempo smisurato a dileguarsi.

A ogni tappa della vita, basandosi sulle informazioni non verbali derivanti dall’ambiente in cui vivono, le persone si adattano le une alle altre al fine di rendere la loro comunicazione più efficace.

Alcune di esse sono inadatte a decodificare il linguaggio non verbale. Di fatto, non sono capaci a decifrare le espressioni del viso o del corpo dei loro interlocutori. Questa difficoltà a capire l’altro può diventare un problema reale e ha un nome, è la sindrome d’Asperger.<sup>4</sup> Le persone che ne sono colpite si sentono handicappate: provano emozioni ma sono spesso incapaci di riconoscere quelle degli altri, e la loro incapacità di decodificare l’implicito riduce grandemente le prestazioni relazionali. Mettetevi al posto loro: immaginate di avvicinarvi a un vostro amico ridendo perché avete appena ricevuto una bella notizia, mentre lui, al contrario, è prostrato perché ne ha ricevuta una brutta. Rischiate di passare per un essere disumano se continuate a scherzare piuttosto che addolorarvi, perché non siete riusciti a percepire il suo stato. Il linguaggio non verbale ci permette di non sbagliare e di comunicare nel giusto modo.

Il linguaggio del corpo esprime così bene le emozioni e il non detto, che gli esseri umani, generalmente, osservando un filmato,

sono più abili a smascherare gli individui che mentono eliminando il sonoro, piuttosto che ascoltare ciò che essi dicono.<sup>5</sup>

Il quoziente intellettuale calcola le nostre attitudini non verbali, ma in questo test esse sono ridotte alla capacità di leggere lo spazio tridimensionale. Questa forma particolare e preziosa di intelligenza, che ci permette ad esempio di negoziare con destrezza o di attirarci i favori di qualcuno comprendendo ciò che prova, generalmente non viene considerata o apprezzata.

Anche le aziende che assumono nuovi dipendenti non misurano questa capacità pur chiedendo ai candidati di dare prova di ascolto attivo. Tutte le professioni del settore terziario, attualmente, sono a carattere tecnico-commerciale, cioè tecniche e commerciali. I dipendenti devono essere capaci di risolvere i problemi e di venderne la soluzione a clienti interni o esterni. Quindi la capacità di leggere le emozioni dovrebbe essere un elemento fondamentale nella valutazione del candidato.

### **I topi di Rosenthal e l'effetto Pigmalione**

L'importanza del linguaggio non verbale non è stata quasi mai presa in considerazione, eppure il suo impatto reale nella comunicazione quotidiana è stato scrupolosamente misurato da Robert Rosenthal, un ricercatore americano, e nessuno dovrebbe ignorarlo.<sup>6</sup> Concretamente, egli spiegò ai suoi studenti che, nello svolgere un esperimento aveva selezionato due famiglie diverse di topi: dei volgari topi e altri di un lignaggio superiore, più intelligente. In realtà, erano topi rhesus, cioè cerebralmente identici. Chiese ai suoi studenti di allenare gli animali affinché percorressero un labirinto. Ciò che doveva accadere, accadde. I topi designati come più intelligenti riuscirono ad attraversare il labirinto più velocemente degli altri! Rosenthal, cercando di capire il perché, si mise a osservare meglio non i topi, ma gli studenti. Notò che questi ultimi si mostravano più attenti, più empatici, più affettuosi con i presunti animali più intelligenti, e di fatto i topi più coccolati erano anche i più sereni. Guidati inconsciamente dallo sguardo attento degli sperimentatori, riuscirono meglio nell'impresa.

Poiché si trattava di animali, non si poteva affermare che il loro atteggiamento fosse stato influenzato dalle parole usate dagli

studenti. Tutto il merito della riuscita dei topi più brillanti doveva essere attribuito all'impatto del linguaggio non verbale nella comunicazione.

Rosenthal, quindi, proseguì lo studio eseguendo degli esperimenti sugli esseri umani. All'inizio dell'anno scolastico, riunì alcuni professori per parlar loro riguardo ad alcuni studenti dei quali i test avevano rivelato la notevole intelligenza. Propose quindi di incontrarsi nuovamente alla fine dell'anno scolastico per misurare l'evoluzione del lavoro degli studenti. Come avrete potuto indovinare, si trattava di allievi né più né meno intelligenti degli altri, ma alla fine dell'anno scolastico i loro risultati erano superiori alla media, alcuni persino brillanti. Rosenthal, in quell'occasione, parlò di effetto Pigmalione.<sup>7</sup> Chi sa favorire il pieno potenziale di un'altra persona proiettando su di essa la sua riuscita, o il suo fallimento, viene detto un Pigmalione. I meccanismi che favoriscono questo effetto sono principalmente non verbali.

### **Le cinque dimensioni del linguaggio non verbale**

L'espressione "linguaggio non verbale", che designa tutto ciò che non è parola, necessita di una precisazione.<sup>8</sup> Il cervello umano riconosce, in effetti, cinque forme differenti di informazione non verbale, che sono elaborate in aree cerebrali diverse. Il linguaggio del corpo è una di questa forme. È importante distinguerle brevemente per non tornarci in seguito ed esaminare con tranquillità i messaggi del linguaggio del corpo.

Quando discutete con una persona, questa si tiene a una certa distanza da voi, parla e invia messaggi subliminali, ma anche consci, e possiede, inoltre, un particolare linguaggio del corpo.

La dimensione **peri-verbale** corrisponde alla distanza, allo spazio e al tempo: influenza il modo di relazionarsi. Infatti, non comunicherete allo stesso modo se siete vicini o lontani dal vostro interlocutore, a fianco o di fronte a lui, se siete di fretta oppure no...

La voce è la dimensione **para-verbale**: influenza la comunicazione al di là delle parole. Alzandovi da tavola, potreste dire "Com'era buono questo pranzo!" con un tono così particolare che tutti quanti capirebbero che era immangiabile. Questa dimensione non riguarda direttamente il linguaggio del corpo.

Anche alcune informazioni subliminali *infra-verbali* trasformano inconsciamente la comunicazione. Sono principalmente gli odori, i colori e la foggia dei vestiti.

Alcuni segni distintivi *sovra-verbali* sono decodificati consciamente: i vestiti, gli anelli e gli orologi, ad esempio, sono decodificati in un'altra area del cervello pur partecipando alla comunicazione non verbale.

Ma il linguaggio del corpo è un'altra cosa. Non bisogna dimenticare la dimensione *pre-verbale*. Nell'ambito di una situazione di scambio, ancor prima di parlare, una parte del cervello si adatta inconsciamente alle posizioni corporee dell'interlocutore!<sup>9</sup> Grazie a questo meccanismo noi proviamo naturalmente dell'empatia e quindi ci adattiamo all'altro. La scoperta dell'esistenza dell'area cerebrale responsabile di questo fenomeno, nella corteccia sinistra, risale a meno di 15 anni fa ed è la base dell'onnipotenza del linguaggio del corpo, dimostrando che l'essere umano è dotato di un dispositivo che gli permette di comprendere l'altro semplicemente guardandolo. Leggere il linguaggio del corpo del prossimo significa decodificare le sue emozioni.

- Il linguaggio non verbale comprende cinque dimensioni: *peri-verbale* (il rapporto con lo spazio e con il tempo), *para-verbale* (le diverse modulazioni della voce), *infra-verbale* (le realtà subliminali inconscie), *sovra-verbale* (i segni consci, i vestiti ecc.) e *pre-verbale* (il linguaggio del corpo).
- Il linguaggio del corpo corrisponde alla traccia lasciata dalle emozioni sull'involucro corporeo.
- Il linguaggio del corpo traduce gli stati emotivi.