

## *Le vie segrete del linguaggio non verbale*

In una giornata qualsiasi ognuno di noi ha modo di fermarsi a parlare con gente conosciuta e sconosciuta. Si comunica in tanti modi e spesso le parole non costituiscono la via privilegiata attraverso cui passano le informazioni.

Ad esempio, durante una riunione di lavoro un dirigente chiede ad un caporeparto se abbia dei problemi nei rapporti con i suoi colleghi. “Assolutamente no” risponde il caporeparto, ma senza volerlo fa cenno di sì con la testa. Il dirigente aggrotta la fronte, preoccupato. Questo si verifica perché quando non si sa se credere a quello che si sente o a quello che si vede, prevale sempre il linguaggio del corpo, in quanto privilegiato veicolo di “verità”.

Una madre scopre che la figlia di tre anni ha sporcato tutta la cucina con della farina. “Non devi più giocare in questo modo!” le dice, ma non riesce a nascondere un sorriso. Il giorno seguente, senza nessuna esitazione, la bambina va a riaprire lo stesso cassetto: per lei quel sorriso sul viso della madre era un’autorizzazione a giocare ancora in quel modo. Sono proprio i bambini a saper distinguere meglio degli adulti tra quel che si dice e quel che veramente si intende.

Ogni giorno, in centinaia di situazioni, sono i gesti a parlare più chiaro delle parole. A questo proposito lo psicologo Paul Ekman scrive che “parliamo con le corde vocali, ma comunichiamo con l’espressione del volto, con il tono della voce, con tutto il corpo”.

Da bambini questa capacità è ben manifesta; con la crescita si affievolisce e tendiamo a basarci sugli aspetti verbali. Quando una madre sostiene di non essersela presa per un bicchiere di latte rovesciato o una brutta pagella, i figli spesso ignorano le sue parole e reagiscono a un’espressione di disapprovazione o al tono nervoso della voce. I bambini colgono prima di tutto i messaggi non verbali: più piccoli sono, e più

importante è la comunicazione non verbale, perché non hanno che quella. Se il vostro capo sorride mentre gli esponete un'idea, è prematuro pensare di averlo convinto. Ekman ritiene che i sorrisi "sono molto più complicati di quanto ci si possa immaginare", e ne ha classificati 18 tipi diversi, quasi tutti falsi. Uno dei più comuni in ambito lavorativo è quello che i superiori spesso usano per rifiutare un'idea o per criticare un dipendente. In questo sorriso gli angoli della bocca sono di solito fermi e il labbro superiore un po' sollevato. E allora, da cosa si capisce se un sorriso è autentico? Bisogna guardare la parte superiore del volto di una persona. I sorrisi genuini coinvolgono i muscoli che fanno strizzare gli occhi in un'espressione di piacere.

I neonati reagiscono al linguaggio del corpo: un bambino avverte la tensione dal modo in cui la madre lo tiene in braccio e incomincia a piangere. Se la madre è tranquilla, anche il piccolo si calmerà.

I genitori attraverso l'osservazione attenta possono imparare a capire i messaggi non verbali dei figli quando sono arrabbiati, come sfogano la tensione e come reagiscono allo stress (si tormenta i capelli quando si sente insicuro, si morde le labbra quando è ansioso...).

Per imparare ad usare il linguaggio del corpo e comunicare con più efficacia serve sintonizzarsi sul modo personale in cui durante il giorno si parla, si gesticola e si muove. Avere ben chiaro il modo in cui si comunica vuol dire sapere, ad esempio, come si tengono le spalle e il peso sui piedi, e ricordarsi i piccoli gesti che si fanno quando si è tesi. C'è chi arrotola con le dita i capelli e chi gioca con la penna. Se si impara a controllare queste abitudini, si riesce a comunicare le proprie sensazioni con le parole.

Per esercitarsi nello studio personale del linguaggio non verbale si può porre l'attenzione sulle strette di mano ricevute e date. Una stretta che più ispira fiducia è ferma e asciutta, esercita una pressione forte ma non eccessiva per tutto il tempo che dura il contatto. Un altro elemento importante è soffermarsi sullo sguardo: ci sono persone che guardano gli altri dritto negli

occhi ed altri che non riescono a reggere lo sguardo, se non sentendosi a disagio.

Nell'incontro con un'altra persona è importante anche notare la posizione e i movimenti del corpo. A volte si assume una posizione in cui si rifiuta il dialogo (braccia conserte e gambe accavallate), si è impazienti (il piede che batte ritmicamente) o altro.

La comprensione del linguaggio del corpo è una delle cose più utili che si possano imparare. Se si sa "leggere" quello che gli altri inconsapevolmente comunicano, si possono affrontare le questioni (familiari, di lavoro, ecc.) prima che diventino problemi. Inoltre i messaggi non verbali scaturiscono dalle reali necessità e atteggiamenti della persona. Per stare bene in tutte le situazioni e cavarsela adeguatamente occorre dare il giusto peso ed espressività alla propria intimità e stati d'animo, senza forzature e rinunce. Quando ci si sente bene con se stessi, si vede. Le persone che si "conoscono" sono proprio quelle che maggiormente parlano e si muovono con toni e gesti rilassati, e vivono tutto lo spettro delle sensazioni umane.

Dott. Vito Pisa