

Le tesi —●



## La comunicazione non verbale: il linguaggio del corpo femminile

---

Mariapaola Pinto

Si dice che le bugie abbiano le gambe corte... e, probabilmente, è proprio così; perché 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 nascondere i nostri pensieri e i nostri 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... soprattutto se non abbiamo idea che un certo comportamento ci possa tradire.

È 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 spaventati, in colpa o in ansia, tanto meno potremo impedire a queste emozioni di "sfuggirci".

Una tra le azioni che si è portati a compiere più di frequente quando si vuole 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.

Verso la 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.

Generalmente ciascuno di noi si lascia facilmente ingannare dai falsi sorrisi; questi frequenti fraintendimenti traggono origine dall'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, contrandosi, 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*.

Ricorrendo alla misurazione dell'attività cerebrale di varie persone sorridenti, Ekman ha rilevato che solo quelle che contraggono questo muscolo attivano aree cerebrali che determinano sensazioni di piacere.

Invece, nei casi in cui si sorride forzatamente ciò 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.

La menzogna può essere anche accompagnata da alcune variazioni della voce e del modo di parlare.

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 una persona 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.

In genere le menzogne vengono affiancate da gesti e manipolazioni: 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 apprensione o a disagio, 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. Si tratta, in ogni caso, di movimenti che esprimono l'intenzione di fuggire...

Da due recenti studi è emerso come un dato modo di muovere mani e capo può tradire chi mente. Gli psicologi hanno individuato numerosi comportamenti che sono legati al mentire; questi segnali possono essere classificati fondamentalmente in due categorie: agitazione e iper-controllo.

La prima riguarda tutti quei comportamenti che tradiscono nervosismo e paura; ad esempio, avere un tono più acuto e strozzato nel parlare o fare piccoli, ma ripetuti movimenti con il corpo.

La seconda, caratteristica dei buoni mentitori, è mantenere un atteggiamento “ingessato”: chi mente, tende cioè a ridurre i movimenti di testa, piedi e braccia.

Il fatto di notare questi due stili di condotta in una persona sospettata di mentire non è però indice di colpevolezza, in quanto occorre valutare il comportamento in riferimento al modo di fare abituale dell'interlocutore e al contesto in cui avviene l'interazione.

Un modello elaborato dagli psicologi David Buller e Judee Burgoon e chiamato EVT (Teoria della Violazioni della condotta attesa) può rivelarsi utile per individuare i comportamenti sospetti.

In base a questa teoria alcuni comportamenti sono prevedibili e normali in una certa situazione, mentre altri sono inattesi e anomali.

Applicato al riconoscimento delle bugie, questo modello suggerisce che un confronto tra quello che ci si aspetta di osservare e i messaggi che realmente vengono prodotti può essere più utile che cercare di fare un decalogo dei segnali di menzogna.

Ad esempio, potremmo a giusta ragione avere dei sospetti, se un indiziato sia rimasto rilassato per tutto il corso di un interrogatorio e diventi improvvisamente rigido e teso parlando dei dettagli di un crimine o di un tradimento.

Un gruppo di medici della Rutgers University nel New Jersey, in collaborazione con Matthew Jensen e John Kruse del Center of Management of Information dell'Università dell'Arizona, ha ideato un programma per computer grazie al quale è possibile distinguere i comportamenti sinceri da quelli menzogneri sulla base dei movimenti di mani e testa. Per lo studio sono stati esaminati 5 soggetti interrogati nei locali di un aeroporto. Questo nuovo programma, in virtù del suo complesso procedimento di analisi, ha dato modo di isolare le sole mani e la testa dal resto del corpo; della testa, inoltre, consente di valutare i soli movimenti e l'eventuale contatto con le mani e non le espressioni facciali che possono comparire sul volto.

Avvalendosi di questo software, i ricercatori hanno potuto esaminare molto più facilmente questi segmenti del corpo; inoltre, dal momento che i parametri da valutare erano preimpostati

ti nel programma (ad esempio, lo speciale dispositivo era in grado automaticamente di stabilire l'intensità dei movimenti delle mani o la frequenza del contatto con il volto), l'analisi è stata eseguita in modo oggettivo e controllato.

Nella valutazione dei risultati, i ricercatori sono riusciti a distinguere tre categorie di comportamenti.

Quanto più il soggetto è auto-controllato (comportamento che si osserva spesso in chi mente), tanto meno muove le mani; inoltre, non le porta quasi mai al volto.

Quando, invece, l'individuo è rilassato, le sue mani si muovono in modo fluido e gli spostamenti sono ampi; inoltre tende spesso a portare le dita alla testa; questo modo di fare si osserva in genere in chi dice la verità.

Infine, se la persona è in ansia, le mani si muovono in modo brusco e testa e volto vengono toccati molto spesso e in modo rapido. Naturalmente, l'atteggiamento eccessivamente controllato o quello nervoso possono essere segni di menzogna, solo se fatti in relazione a specifici argomenti.

Un altro esperimento in cui ci si è avvalsi di un metodo analogo ha messo a fuoco altre interessanti osservazioni.

In questo secondo studio, un gruppo capitanato da Judee Burgon, ha evidenziato alcuni segnali tipici di chi mente: innanzitutto, chi nasconde qualcosa tende a tenere la mano sinistra vicina o sopra il corpo; inoltre, rispetto a chi dice la verità, tiene più spesso del normale le mani unite. Infine, i movimenti della testa sono piuttosto limitati.

Cogliere le menzogne è tutt'altro che facile: richiede molta attenzione, ma anche molta arguzia e non poca malizia. La menzogna, comunque, è un male comune; chiunque si è ritrovato in momenti diversi a mentire o tentare di distinguere la verità dalla bugia.

Raccontare frottole è un'abilità che acquisiamo piuttosto precocemente; un bambino, sotto i tre anni, ancora non si rende conto che i suoi pensieri sono segreti e quindi non ha motivo di nascondarli, ma già verso i tre o quattro anni d'età lo compren-

de perfettamente e comincia a dire le bugie! Dal quel momento in poi tutti, durante il corso della nostra vita, per un motivo o per l'altro, intenzionalmente o meno, abbiamo detto delle bugie o abbiamo edulcorato o esagerato i nostri racconti.

In altre occasioni ci siamo trovati o a dover invece aguzzare l'istinto per capire se l'interlocutore ci dicesse la verità o mentisse. In alcune professioni, poi, è fondamentale imparare a distinguere il vero dal falso; è il caso di giudici, poliziotti, agenti segreti, venditori o manager.

I segnali del corpo, dello sguardo e della postura nella comunicazione interpersonale sono fondamentali indizi di conoscenza rispetto alla personalità e agli stati d'animo dei nostri interlocutori e si rivelano strategici anche per smascherare alcuni atteggiamenti seduttivi o/e di gradimento.

Quasi sempre le forme espressive del corpo si attivano come degli automatismi, al di fuori del controllo cosciente. Se, incontrando una persona, proviamo un'emozione, il corpo manifesta ciò che sente scegliendo una postura, una distanza, un particolare colorito della pelle. Intanto il cervello di chi recepisce tali segnali li interpreta in modo del tutto inconscio.

Secondo gli psicologi e gli esperti in ambito di comunicazione non verbale, quando incontriamo una persona che ci piace, si innesca il cosiddetto meccanismo di "sincronizzazione", fenomeno che è alla base di qualunque processo di seduzione.

Infatti, due persone che si piacciono tendono a ripetere reciprocamente gesti e posizioni, e si crea tra le stesse una sorta di ritmo, gestito in genere dalla donna.

Il gioco della seduzione è veicolato da minacce, tranelli e travisamenti; infatti i protagonisti di questo genere di interazione personale tendono a sottintendere le dichiarazioni, ad eseguire i gesti in modo volutamente equivoco, a porre in essere delle azioni che sono indice di contraddizione interiore. L'incontro intimo è oggetto di timore tanto per l'uomo quanto per la donna, in virtù dell'eventualità di fare brutta figura, di svelare troppo di se stessi e sentirsi così esposti, di essere raggirati o che si appro-

fitti di loro. L'ambiguità, pertanto, se da un lato può dare luogo a fraintendimenti, consente anche di non fare brutte figure nell'ipotesi in cui l'altro non corrisponda ai nostri sentimenti e lo può indurre ad essere più esplicito proprio perché incoraggiato dal nostro comportamento.

Sulla base di questi presupposti, il tipo di comunicazione su cui si fa maggiore affidamento nell'ambito del corteggiamento risulta essere il linguaggio corporeo. In ambito seduttivo è, in genere, la donna a fare il primo passo, e in un modo talmente astuto da passare quasi inosservato: guardandosi attorno con apparente indifferenza, ma ripetutamente; muovendosi con disinvoltura in una sala, attenta ad esaltare il saliscendi dei fianchi; avvicinandoci ad un uomo e stazionando a circa un metro da lui; lanciando brevi occhiate, seguite dal distogliere lo sguardo. Pertanto l'uomo, che a questo punto prende l'iniziativa, in realtà è stato indotto a farlo dalla controparte. Infatti, quando è realmente l'uomo a fare il primo passo senza inviti (seppur impliciti) da parte della donna, spesso lo stesso non riscuote successo. In questa gestione della comunicazione, soprattutto non verbale, la bellezza è un fattore secondario, infatti è scientificamente provato come ragazze e donne abbiano un repertorio di segnali più esteso ed una maggiore dimestichezza nell'impiegarlo, e come siano più corteggiate e desiderate di altre, magari più avvenenti ma meno scaltre.

Con riferimento alle armi della seduzione maschile, in genere l'uomo è incline a porre in evidenza i muscoli; ad esempio, rimboccando le maniche della camicia, massaggiandosi il collo con la mira occulta di esibire il bicipite, o ancora passandosi la mano sul torace. Un'altra tattica è quella di esibire delle pose dominanti: così mentre parla con lei tiene i piedi scostati (o le gambe larghe) e poggia le mani sui fianchi; oppure, fa scivolare la mano sulla coscia o, ancora, esibisce simboli del potere, cioè simbolismi a forma fallica; ad esempio, fa scorrere le dita su un bicchiere in senso verticale, tiene una penna eretta, arrotola un pacco di fogni o un giornale e lo appoggia sull'addome.

Nei primi minuti in cui interagisce con un uomo, una donna può assumere dei comportamenti tra di loro contrastanti che la fanno risultare equivoca, ma questa sua tattica viene adottata soltanto per cautela; pertanto è bene tenere maggiormente in considerazione il comportamento comunicativo nel prosieguo dell'interazione.

I nostri reali impulsi e la nostra attrazione verso qualcuno sono traditi da gesti, movenze, auto contatti ed altre azioni, tanto intenzionali quanto involontarie, del nostro corpo. In genere, la prima tappa della seduzione consiste nel puntare l'altro con gli occhi, sostando così per qualche istante su di lei o su di lui per poi distogliere quasi subito lo sguardo.

Il secondo passo, in genere, consiste nell'abbassare la testa o girarla altrove; successivamente si dà di nuovo un'altra occhiata, oppure si tende a lanciare messaggi più diretti come mantenere lo sguardo, fissare la persona a lungo e cominciare a muoversi in sincronia. Come rivela altresì un interessante lavoro d'indagine dell'etologo Karl Grammer, la donna adotta altri comportamenti quasi impercettibili coi quali induce l'uomo a farsi avanti e, se interessata a qualcuno, dopo qualche battuta, tende ad assumere dei movimenti più lenti, frequenti e sinuosi, in modo tale da provocare le attenzioni dei presenti. I prescelti credono di essere loro a prendere l'iniziativa mentre in realtà, inavvertitamente, lo fanno solo quando ricevono dei sottili segnali di accettazione da parte della donna. Tuttavia è stato osservato che quando il maschio è in competizione con altri, tende ad essere più frettoloso e "punta la preda" anche se i segnali di invito sono stati minimi.

Lo sguardo rientra comunque tra le più potenti armi di seduzione ed è tra i modi più universali di trasmissione dell'interesse per l'altro. Esso rappresenta un mezzo indispensabile per instaurare relazioni e manifestare atteggiamenti, e soprattutto per inviare informazioni e per raccoglierne. Ad esempio, ricambiare lo sguardo è indice di volontà d'interazione, ove distoglierlo significa non essere interessati ad attivare una relazione.

Mentre si conversa si tende ad osservare gli occhi dell'inter-

locutore per avere conferma dell'ascolto o della comprensione di ciò che si sta dicendo. Nella relazione a due, in cui i sentimenti giocano un ruolo centrale, si tende sempre a cercare una certa corrispondenza tra quanto ci dice il/la partner e quanto i suoi occhi, i suoi gesti e movimenti ci trasmettono, per paura che l'altro menta e che giochi con i nostri sentimenti. La qualità e la quantità degli sguardi è particolarmente influenzata dalla personalità degli individui. In genere le persone socievoli guardano in modo più marcato perchè non hanno paura di mostrarsi agli altri, mentre i timidi tendono ad evitare il contatto oculare per evitare di lasciarsi andare alle emozioni.

Diversamente dagli uomini, che guardano soprattutto durante l'ascolto, le donne hanno invece un'attività di sguardo più accentuata quando parlano. Inoltre il fascino di una donna è sicuramente influenzato dal suo modo di guardare e dalle circostanze in cui la stessa viene notata. In base ad una recente indagine di Mason, Tatkowe e Macrae, lo sguardo può essere un fattore di seduzione determinante per una donna: se cammina in una sala o passeggia in un viale ed il suo sguardo cade su qualcuno in particolare, quest'ultimo ne sarà colpito e la troverà decisamente più attraente che se si limitasse semplicemente a notarla; diversamente, se gli occhi di lei si incrociano con quelli di lui, ma subito dopo distoglie lo sguardo, l'uomo proverà molta meno attrazione verso di lei.

Il motivo per cui lo sguardo ha un'importantissima funzione nel regolare le interazioni umane e assolvere ad un ruolo fondamentale negli scambi amorosi sta nella struttura estremamente sofisticata dei nostri occhi, circondati da muscoli finemente coordinati tra di loro, che consentono un movimento più veloce e più articolato di qualsiasi altra parte del corpo; a questa zona del viso è garantita un'espressività superiore a qualsiasi altra parte grazie alle diverse pose delle sopracciglia, alla dilatazione e al restringimento della pupilla, alla maggiore o minore sporgenza del bulbo oculare. Diversi scambi di occhiate guidano e scandiscono ogni tappa del corteggiamento; in particolare le donne sono

molto abili nel gestire gli sguardi per segnalare interesse e, al tempo stesso, indurre il favorito a farsi avanti.

Lo sguardo può essere indice d'attrazione anche quando la conversazione è già in corso; nel corso di un'interazione con qualcuno che ci è indifferente, i nostri occhi si poseranno soprattutto nella regione al di sotto della testa e all'altezza delle mani. Quando interagiamo, al contrario, con qualcuno che ci piace, tendiamo a guardarlo più frequentemente negli occhi.

In genere siamo portati a guardare di più quando ascoltiamo che quando parliamo; pertanto, è molto elevata la probabilità che il nostro interlocutore provi attrazione per noi, se punta gli occhi sulla nostra persona mentre ci parla, salvo che non stia cercando di convincerci di qualcosa, ipotesi in cui i suoi sguardi sono volti a controllare che effetto fanno le proprie argomentazioni. Lo stesso vale se colui con cui stiamo conversando ci fissa mentre stiamo illustrando qualcosa.

Inoltre, poiché per comprendere il senso delle parole che ascoltiamo, in genere spostiamo lo sguardo nelle diverse direzioni; in modo tale da costruire delle rappresentazioni mentali di quello che sentiamo, se parliamo a qualcuno e quest'ultimo, invece di guardare in più direzioni, ci guarda fissi senza motivo e per più di un istante, quasi sicuramente gli piacciamo.

Tra i più comuni comportamenti che indicano attrazione nella comunicazione non verbale vi è infine l'esaltazione delle caratteristiche proprie del sesso di appartenenza.

Infatti una donna, davanti ad un uomo da cui si senta attratta, è spesso incline a leccarsi le labbra, gesto che ha l'effetto di un potente richiamo sessuale; per affinità nella struttura e nelle proprietà (le labbra sono infatti una parte del corpo cava, densa di vasi sanguigni, capace di gonfiarsi e di arrossarsi); questo dettaglio anatomico evoca i lembi esterni dell'apparato genitale femminile; passarci sopra la lingua esalta questa somiglianza, simulando la lubrificazione dovuta all'eccitamento erotico. Anch'esse sono uno strumento della comunicazione non verbale, anzi, è uno dei principali veicoli umani per sedurre la preda. Secondo quan-

to scoperto dalla ricerca scientifica, fra le specie viventi, quella umana è l'unica (insieme ai primati antropoidi) a possedere labbra estroflesse e ben visibili, inoltre, questo tessuto è il solo lembo di pelle che abbia un colore diverso dal resto dell'epidermide, e quindi attrae già di per sé. Tenendo conto che la comunicazione per l'uomo è un bisogno primario, è stato ipotizzato che la forma e l'estrema mobilità della bocca siano un frutto della selezione naturale: le labbra hanno un colorito rosato e sono estremamente espressive per assolvere ad una funzione sociale, sia nelle semplici relazioni tra membri di una stessa comunità, per lavoro o affari, sia per intrattenere rapporti personali. L'usanza di applicare prodotti cosmetici di tutti i tipi sulle labbra si tramanda tra le donne sin dai tempi più remoti, proprio perché uno dei messaggi più importanti della bocca è di natura sessuale. Le labbra della donna sono generalmente più tumide di quelle del maschio e per dar loro ancora più risalto si applicano rossetti e lucidalabbra, emollienti e prodotti vari; alcune ricorrono anche alla chirurgia estetica per aumentare il loro volume. Attraverso diversi studi è stato dimostrato che, nel momento in cui la donna è particolarmente propensa alla relazione con l'altro sesso, le sue labbra aumentano di volume, assumono una tonalità rossa ancora più intensa e vengono bagnate più di frequente con la lingua. Le stesse, però, oltre ad aumentare di dimensione, possono anche rimpicciolirsi e assottigliarsi quando, ad esempio, si prova una sensazione di collera. È possibile, infatti, distinguere tutte le emozioni a seconda della posizione o della forma assunta dalle labbra, proprio in virtù della forte espressività delle stesse. Quando si ha paura esse sono tese agli angoli esterni, quando si è felici risultano aperte, con gli angoli tesi e sollevati, quando si prova disgusto sono spinte verso l'alto e sotto il labbro inferiore si nota un certo rigonfiamento.

Louis Corman, uno degli attuali esponenti della fisiognomica (disciplina para-scientifica che studia i rapporti fra fattezze e personalità), asserisce che labbra strette, sottili e chiuse sono segno di introversione, riservatezza, diffidenza, avarizia e indisponibili-

tà. Labbra grandi e aperte indicherebbero, invece, generosità, espansività e sensualità.

Le donne tendono a mettere il dito mignolo sulle labbra più frequentemente delle altre dita perché, trattandosi del dito più piccolo, con quest'atto non solo segnalano attrazione, ma intendono essere percepite fragili, sottomesse e arrendevoli, come delle prede conquistabili.

Appoggiare un dito sulla bocca può a volte esprimere anche rifiuto e diffidenza: è questo il senso di quando teniamo il dito trasversalmente sulla bocca chiusa o lo premiamo con forza contro di essa.

Per quanto riguarda la gestualità maschile, nell'ambito delle tecniche di seduzione occorre tener presente la cosiddetta "esibizione fallica", ovvero l'ostentazione del pene eretto, che rappresenta uno dei modi più frequentemente usati dai primati, nostri diretti cugini nella scala evolutiva, per conquistare la femmina. L'uomo si avvale di sostituti simbolici del proprio organo sessuale; rintracciandogli tra gli stessi oggetti o parti del corpo che Freud ha identificato, nell'analisi dei sogni, come simboli dello stesso. Tipico è, infatti, per l'uomo che voglia sedurre una donna, il gesto di toccarsi o lisciarsi la cravatta, quello di far sporgere leggermente il dito medio rispetto alle altre dita o di tenerlo fra indice e pollice dell'altra mano, di poggiare una mano sulla coscia, di sollevare una penna e così via.

Vi sono, poi, dei segnali d'attrazione usati da entrambi i sessi, come quello di accarezzarsi i capelli, di passare la mano su zone erogene, di manipolare più o meno allusivamente oggetti propri o dell'altro, di toccare il partner per un tempo superiore a tre secondi, di toccarsi dove si è stati toccati dall'altro, di guardare l'altra persona per un tempo più lungo del normale o di guardarla almeno due volte.

Sulla base di recenti ricerche, toccare brevemente e lievemente qualcuno mentre si fanno delle avances aumenta le probabilità che egli si mostri disponibile.

Il contatto fisico rappresenta un elemento fondamentale nel-

l'approccio fra i sessi, in quanto se accettato porta ad una maggiore confidenzialità tra i due soggetti, mentre se viene rifiutato comporta un ostacolo all'instaurarsi di un rapporto tra gli stessi.

In genere, diversamente da quanto si potrebbe pensare, è la donna ad instaurare la prima forma di contatto fisico, spesso mediante un lieve colpetto sul braccio o sulle spalle. L'uomo tende, invece, ad appoggiare la propria mano su quella della donna o sull'avambraccio di lei, mantenendo poi il contatto.

Il gradimento del contatto fisico è segnalato dalla donna con un'espressione rilassata, aprendo le labbra in un sorriso oppure toccando a sua volta; mentre l'inopportunità dello stesso viene espressa ritraendo la mano o scostandosi. In particolare le donne più astute, nella consapevolezza che anche un breve contatto può segnalare interesse, ricorrono intenzionalmente a dei contatti che sembrino accidentali, ad esempio muovendosi in modo apparentemente distratto verso il prescelto e fingendo di perdere lievemente l'equilibrio, in modo tale che lui vada a sbattere contro di loro, o muovendo la mano nella sua direzione non appena notano che lui sta per prendere un bicchiere o altro, in modo tale da provocare uno sfregamento apparentemente casuale, ma molto stimolante. Un'altra tattica consiste nel fargli vedere o assaggiare qualcosa oppure nel porgergli un oggetto che lui ha richiesto e quando avviene il "passaggio" fare in modo che le mani si sfiorino leggermente.

Con riferimento all'approccio maschile, Guéguen, ha dimostrato il potere del contatto quale strumento di persuasione: da queste indagini è emerso, infatti, che attenzioni quali uno sfioramento o un breve contatto possono rendere più disponibile chi le riceve. Ad esempio, dalle ricerche è risultato che delle cameriere che toccassero appena i clienti ricevessero mance più sostanziose di quelle che non lo facevano; da altri esperimenti è emerso che dopo un breve contatto fisico, inconsciamente le persone sono più pronte a sottoscrivere una petizione o che, dei clienti di un supermercato se sfiorati da un commesso accettano più facilmente di acquistare dei prodotti in promozione.

La conoscenza del linguaggio corporeo e la capacità di leggerlo trasformano ogni occasione d'incontro in un'esperienza affascinante.

Il linguaggio del corpo è un elemento fondamentale del corteggiamento perché rivela la disponibilità, il fascino, l'entusiasmo, la sensualità o lo stato di disperazione di una persona. Se alcuni segnali sono intenzionali, ossia studiati allo scopo, altri sono inconsci.

Da diverse ricerche è emerso che, quando un soggetto entra in contatto con uno del sesso opposto, il suo corpo subisce determinate variazioni fisiologiche: il tono muscolare aumenta in vista di un potenziale incontro sessuale, i gonfiori del viso diminuiscono, le spalle si raddrizzano, il petto viene spinto all'infuori, il ventre viene automaticamente retratto e l'intero corpo assume una postura eretta, tanto che la persona acquista un'aria più giovanile. Sia gli uomini che le donne camminano con un passo più spedito, più elastico, che trasmette un'immagine di salute, di vitalità, di adeguatezza in qualità di potenziali partner sessuali. La donna, se interessata, risponderà all'uomo mettendo in evidenza il seno, inclinando il capo, toccandosi i capelli, mostrando i polsi e assumendo un'aria sottomessa.

Tra i gesti e segnali di corteggiamento più usati dalle donne di tutto il mondo per comunicare agli uomini la loro potenziale disponibilità vi sono quello di scuotere la testa e gettarsi indietro i capelli, con cui inconsciamente si comunica all'uomo che si desidera essere belle ai suoi occhi), le labbra umide, sporgenti e semiaperte (le labbra sono rese umide e lucide con l'uso della saliva o di appositi cosmetici, trasformandosi in un richiamo sessuale), toccarsi il corpo (quando una donna si accarezza lentamente e sensualmente la coscia, il collo o la gola, un uomo, se gioca bene le sue carte, potrebbe riuscire a toccarla nello stesso modo e, nel contempo lei, sfiorandosi il corpo, immagina come sarebbe farsi toccare da lui); il polso rilassato (è un segnale di sottomissione che piace molto all'uomo perché gli conferisce una sensazione di dominio); giocherellare con un oggetto cilindrico

(una sigaretta, un dito, lo stelo di un bicchiere, un orecchino, è un gesto inconscio di ciò che si desidera); mettere in mostra i polsi (il polso è da tempo considerato una delle aree più erotiche del corpo femminile perché lì la pelle è molto delicata); ancheggiare (è uno dei segnali femminili di corteggiamento più usati nelle pubblicità di prodotti e servizi); giocherellare con la scarpa (dondolare la scarpa sulla punta del piede a livello simbolico è un gesto fallico che viene colto dall'uomo); intrecciare le gambe (gran parte degli uomini concorda che tale posizione è la più affascinante che una donna possa assumere quand'è seduta).

## Bibliografia

- Abraham K., *La storia di un impostore alla luce della conoscenza psicoanalitica*, Bollati Boringhieri, Torino 1923.
- Buller D.J., *Adapting minds*, the MIT Press LTD, Boston 2005.
- Burgon J.K., Relational message interpretations of touch, conversational distance, and posture, *Journal of Nonverbal Behavior*, 1991.
- Burgon J.K., *Interpersonal adaptation*, Bertrams, London 2007.
- Duchenne de Boulogne, C.-B., *The Mechanism of Human Facial Expression*, Paris 1862.
- Ekman P., Friesen W., *Giù la maschera. Come riconoscere le emozioni dall'espressione del viso*, Giunti, Firenze 2007.
- Ekman P., *I volti della menzogna. Gli indizi dell'inganno nei rapporti interpersonali*, Giunti, 1995.
- Friedman H.S., Riggio R., Individual differences in ability to encode complex emotions, *Personality and Individ.*, 1999, n° 27.
- Gary W. M. and Gilbert L. F. Jr., Female Roles in Radio Advertising, *Journalism Quarterly*, 1987.
- Halpert E., *On lying and the lie of a toddler* (Psychoanal. Quart. vol.69, 2000, n.4, 659).
- Hampshire S., *La comunicazione non verbale*, Feltrinelli, Milano 2003.
- Maggi G., *Questa volta ti prendo in castagna! Pericoli e precauzioni nell'arte di svelare la menzogna*, Feltrinelli, Milano 2006.
- Nanni S., Suicidio e “disaffettività” ne “I signori Golovlev”: i suggerimenti

- menti al clinico di un'opera letteraria, *Neurologia, Psichiatria, Scienze Umane*, vol. XVII, 1997, n.6, 895-910.
- Nanni S., La "neolingua" di Orwell e la "pensée opératoire" alexitimica, in: *"Dialogo, silenzio, empatia"* a cura di A. Dentone e M. Bracco, Bastogi Editrice, Milano 1999.
- Nemiah J.C., Freyberger H., Sifneos P.E., *Alexithymia: A view of the psychosomatic process, Modern Trends in Psychosomatic Medicine*, vol. 3, 1976.
- Olson B., Perceptions of Nonverbal Behavior: A Comparison of Corporate and Undergraduate Samples, *Paper presented at PSI CHI Undergraduate Research Conference*, Chicago, Illinois 1999.
- Pacori M., *I segreti della comunicazione*, De Vecchi Edizioni, Milano 2007.
- Pacori M., *Come interpretare i messaggi del corpo*, De Vecchi Edizioni, Milano 1997.
- Piaget J., *La psicologia del bambino*, Einaudi, Torino 2001.
- Reich W., Il "Peer Gynt" di Ibsen. Conflitti libidici e fantasie deliranti, in: *W. Reich Scritti giovanili*, vol.1, Sugar, Milano 1975.
- Riesenberg-Malcom R., How can we know the dancer from the dance? Hyperbole in hysteria, *Int. J. Psycho-Anal.*, vol. 77, 1996, n. 4.
- Rossi R., *La Perizia Psichiatrica su Stefano Diamante* (Tribunale di Genova - 2001).
- Shengold L. (1989), *Soul murder. The effects of childhood abuse and deprivation* (Fawcett Columbine, 1991).
- Simmons. J.M., Gender Differences of Nonverbal Power Cues in Television Commercials. *Proceedings of the 1986 Convention of the American Academy of Advertising*, 1986.
- Trevarthen C., *Empatia e biologia. Psicologia, cultura e neuroscienze*, Ed. Raffaello Cortina, Milano 1998.
- Vjgotsky L.S., *Thought and Language*, Ed. The MIT press, Boston 1986.