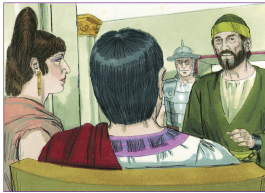


Per cercare di capire chi ci sta di fronte, per farcene un'idea, di solito prestiamo attenzione a ciò che dice. La persona che ci sta parlando, tuttavia, è sincera? Pensa davvero a ciò che dice? A volte le persone mentono.

Si prenda questo caso: Dopo che Paolo era stato arrestato, il comandante militare romano Claudio Lisia lo aveva fatto condurre, per la sua sicurezza, a Gerusalemme per comparire davanti a Felice, procuratore della provincia romana della Giudea (At 23:23-30). Ora si osservi la scena:

“Alcuni giorni dopo, Felice fece chiamare Paolo per sentirlo parlare della fede in Cristo Gesù: era presente anche sua moglie, Drusilla che era ebrea. Ma quando Paolo cominciò a parlare del giusto modo di vivere, del dovere di dominare gli istinti e del giudizio futuro di Dio, Felice si spaventò e disse: 'Basta, per ora puoi andare. Quando avrò tempo ti farò richiamare'”. – At 24:24,25, TILC.



Qui è molto chiaro che le parole irritate di Felice corrispondono al vero. Ora si noti però cosa scrive Luca, l'autore di *Atti*: “Intanto sperava di poter ricevere da Paolo un po' di soldi: per questo lo faceva chiamare abbastanza spesso e parlava con lui” (At 24:26, TILC). Se la prima volta Felice si era lasciato andare, le volte seguenti si fece più accorto: chiamava spesso Paolo per parlare con lui, sempre “per sentirlo parlare della fede”, ma mentendo, perché “intanto sperava di poter ricevere da Paolo un po' di soldi”. In questi ultimi casi le parole di Felice non corrispondevano a ciò che pensava. E neppure il suo atteggiamento, come ci è facile immaginare.

Di ciò facciamo spesso esperienza noi stessi. Le persone parlano, hanno un certo atteggiamento, ma come facciamo a sapere se sono sincere e a cosa stanno pensando davvero?

Possiamo scoprirlo attraverso **le espressioni facciali e i gesti**.

Guardando le gente parlare in TV si potrebbe abbassare completamente il volume: rimane allora solo il linguaggio del corpo. Che cosa ci dirà? Il *come* le cose vengono dette è spesso più importante del *cosa*. Forse non ci rendiamo conto che l'impressione che riceviamo dalle persone dipende solo per un decimo dalla parole che dice. Il linguaggio del corpo è parlato da tutti, eppure è compreso solo da pochi. Con le parole si può anche mentire, con il linguaggio del corpo no.

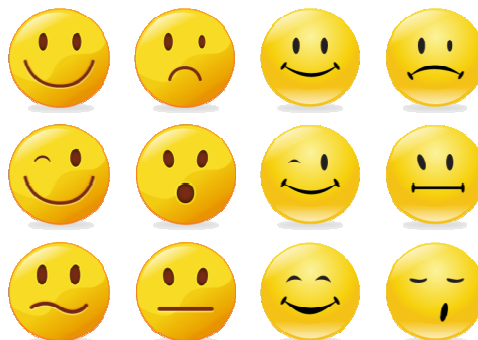
Conoscere il linguaggio del corpo ci può essere molto utile per sapere se il nostro interlocutore si annoia, è impaziente, se gli piacciamo o gli siamo antipatici, se è lì che aspetta il momento di attaccarci, se è d'accordo o disaccordo con noi, se è sospettoso, se si fida, se è insicuro, se è preoccupato, se mente. Attraverso il linguaggio del corpo scopriamo anche i lati nascosti delle persone, quelli emotivi e perfino quelli sessuali, scopriamo le loro intenzioni.

Come una persona si posiziona col corpo, come siede, come muove braccia ed occhi, come cammina, anche come dà la mano, sono tutti indicatori che fanno parte del linguaggio del corpo.

Se da una parte è importante per noi decifrare il linguaggio del corpo per capire chi ci sta di fronte, dall'altra è importante per gestire il nostro renderci conto dell'impressione che diamo e dell'opinione che gli altri si fanno di noi.

Certo ci vuole pratica, ma una volta appreso il linguaggio del corpo ci si apre davanti un mondo nuovo. Il dettaglio, un singolo gesto, è importante, però va inquadrato nella situazione globale. Un certo uomo, “giunto in presenza di Davide, si gettò a terra e gli si prostrò davanti” (2Sam 1:2). Anche quando “Mefiboset, figlio di Gionatan, figlio di Saul, andò da Davide, si gettò con la faccia a terra e si prostrò davanti a lui” (2Sam 9:6). In 2Sam 12:20 troviamo Davide stesso che “si prostrò”. Il gesto è lo stesso, ma occorre poi interpretarlo dal contesto. Grattarsi un orecchio o toccarsi il naso può essere un indicatore che la persona sta mentendo, ma può anche trattarsi semplicemente di prurito. Una persona che si muove in un certo modo può rivelare insicurezza, e magari interpretiamo bene perché in quel momento è davvero insicura, ma perché? Potrebbe essere a disagio perché non sa come reagiremo a quanto sta per dirci, ma potrebbe anche più semplicemente avere mal di pancia. Un singolo gesto, quindi, da solo non basta. Diverso è il caso in cui due o tre gesti vanno nella stessa direzione.

Che cosa suggeriscono queste faccine?

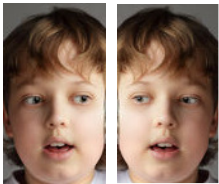


Siamo così certi che la prima esprima un sorriso sincero? Potrebbe anche essere il sorriso di chi ha fatto una marachella e ora vuole accattivarsi benevolenza; potrebbe perfino essere il sorriso di un ebete. Un bacio denota affetto; anche quello di Giuda intendeva mostrare affetto, ma era falso.

Conoscendo il linguaggio del corpo, in particolare il movimento degli occhi, si può finanche arrivare a leggere il pensiero. Non proprio il pensiero, ma il genere di cose che una persona sta pensando.



Se i suoi occhi guardano in alto a destra, sta immaginando visivamente una scena. Non è una scena che sta ricordando, ma la sta solo immaginando, la sta costruendo nella sua mente in quel momento. Se fosse una scena reale che lei richiama alla memoria, ricordandola, guarderebbe in alto a sinistra.

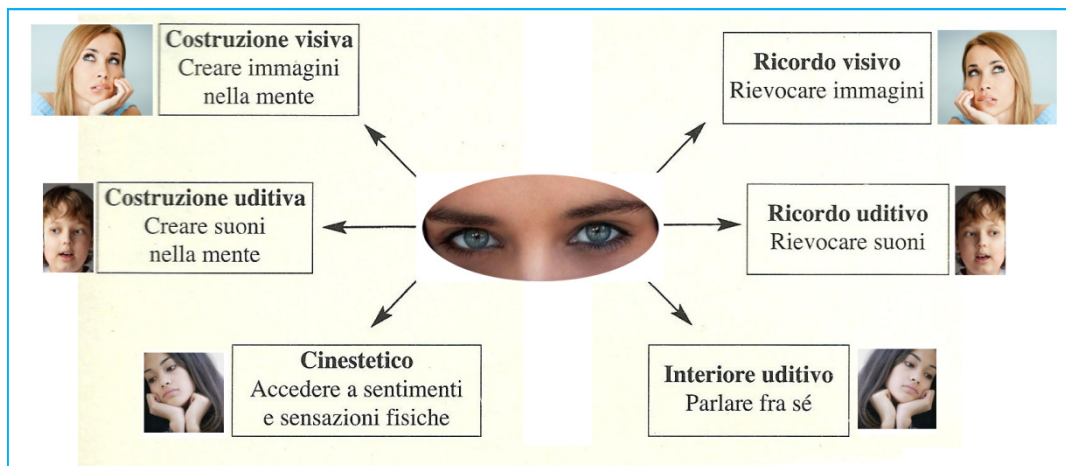


Chi guarda verso il lato sinistro sta ricordando qualcosa di sonoro, ad esempio della musica o una conversazione. Se guardasse verso il lato destro la starebbe costruendo nella sua mente, immaginandola.

Guardare un basso a sinistra è segnale che la persona sta avendo un dialogo interiore, mentre se guarda in basso a destra sta provando delle sensazioni fisiche.



I movimenti degli occhi ci danno così queste informazioni circa ciò che sta avvenendo nel pensiero:



Schema valido solo per i destrorsi

Gli occhi, e in particolare le pupille, rivelano anche se la persona sta mentendo. Quando mente, infatti, le pupille hanno una veloce contrazione: per un attimo si restringono, come in un lampo. Questo segnale è più sicuro del toccarsi il naso o un orecchio (che pure rivelano menzogna), perché è incontrollabile. Se una persona sa che toccarsi un orecchio è un segnale di menzogna, eviterà di farlo, se mente, ma non potrà evitare che le sue pupille si contraggano, sebbene solo per un attimo.

Sempre in fatto di menzogna, il corpo fa trapelare degli indizi generati dall'emozione, perché mentire emoziona. Possiamo immaginare lo stato emotivo di Pietro quando, mentre Yeshù era sotto interrogatorio, "Pietro era seduto fuori, nel cortile," e "una serva si avvicinò a lui e gli disse: 'Anche tu stavi con quell'uomo della Galilea, con Gesù'. Ma Pietro negò davanti a tutti dicendo: 'Non so nemmeno che cosa vuoi dire'" (Mt 26:69,70, TILC). Quando si mente, le parole dicono una cosa e il corpo un'altra; l'emozione tradisce. Pietro cominciò a giurare e a spergiurare che non era vero e diceva: 'Io non lo conosco nemmeno!'" (v. 74). Simon Pietro era emotivo di natura e ciò gli impediva a maggior ragione di dissimulare. Le donne, pur essendo emotive, quando mentono hanno un modo tutto loro di farlo e dicono mezze verità o tacciono dei particolari. Siccome però è difficile nascondere o mascherare le emozioni, le espressioni del volto, il respiro accelerato e la tensione della voce sono tutti indizi che fanno trapelare le bugie. Va osservato poi che il senso di colpa per la menzogna è diverso dal senso di colpa per il contenuto della menzogna. Il senso di colpa per il fatto stesso di mentire tormenta la coscienza. Pietro, infatti, quando ormai poteva sentirsi relativamente sicuro grazie alla sua menzogna, non resse e "uscì fuori e pianse amaramente" (v. 75). Siamo giudici di noi stessi, anche quando gli altri non sono al corrente della nostra colpa.

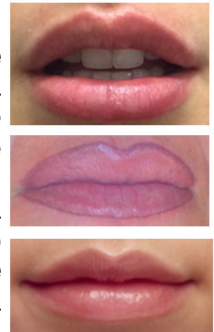
Il viso rimane una fonte preziosa di informazioni quando si vuole scoprire un inganno. Bisogna però saper cogliere i segnali, perché il viso di chi mente ne manda di due tipi: quelli che vuol mostrare e quelli che vuol nascondere. Alcune espressioni danno false informazioni per coprire la bugia, altre tradiscono perché sono finte. La maggior parte delle persone non sa capire se qualcuno mente proprio perché, guardando in viso la

persona, non sa distinguere le espressioni autentiche da quelle finte. Ci vuole molta pratica per distinguere i movimenti facciali involontari perché naturali e sinceri da quelli controllati volontariamente.

Anche le labbra hanno un ruolo nel linguaggio del corpo. Anche stando in silenzio, la bocca parla. E dice molto: racconta senza parole chi è davvero la persona e come affronta la vita. A differenza di tanti discorsi che possono ingannare, la bocca muta è sincera.



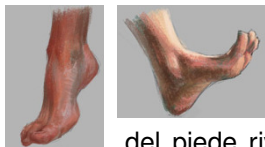
Le labbra serrate, chiuse, indicano determinazione e ambizione, capacità di controllo. Le labbra socchiuse, che sembrano sempre pronte a parlare, sorridere o baciare, denotano la tendenza a compiacere gli altri pur rimanendo sulla difensiva; il sorriso può celare un'aggressività repressa. Le labbra che hanno il labbro inferiore sporgente indicano generosità, disponibilità, bontà d'animo e fedeltà ai propri principi. Se a essere porgente è il labbro superiore, si ha una personalità incentrata su se stessi. Gli angoli della bocca che tendono all'ingiù mostrano che si sa entrare subito in sintonia con gli altri, forse per un passato difficile che ha lasciato il segno. Se gli angoli della bocca tendono all'insù, ciò è indice di positività, di ottimismo, di allegria.



Anche il modo in cui ci muoviamo fa parte del linguaggio del corpo, che è più significativo delle parole. Ci sono volte in cui decidiamo di atteggiarci volontariamente in un certo modo, ma di solito ciò avviene inconsciamente. Essendo inconscio, il linguaggio del corpo non è molto diverso tra uomini e donne, va però detto che le donne sono più abili nel riconoscere i segnali non verbali. Le donne sono anche molto brave a metterli in pratica, nel qual caso non sono più inconsci ma volutamente ricercati.

Ci sono gesti automatici che tutti sappiamo riconoscere: arrossire per l'imbarazzo, sudare quando si entra in tensione, impallidire quando si ha paura. Questi gesti non si possono controllare e quindi sono i più sicuri. Va detto però che queste reazioni si hanno solo in situazioni con un alto grado di emotività. Per capire una persona occorre quindi ricorrere ad altri segnali.

La camminata. Il modo con cui una persona poggia il piede a terra rivela moltissimo del suo carattere, perché la presa di contatto con il suolo indica il tipo di rapporto con la realtà. Appoggiare il tallone a terra è il primo segnale di contatto con la realtà; il contatto della pianta del piede con il terreno manifesta un certo allontanamento dalla realtà, quasi si volesse esaminarla meglio, ma indica anche l'azione.



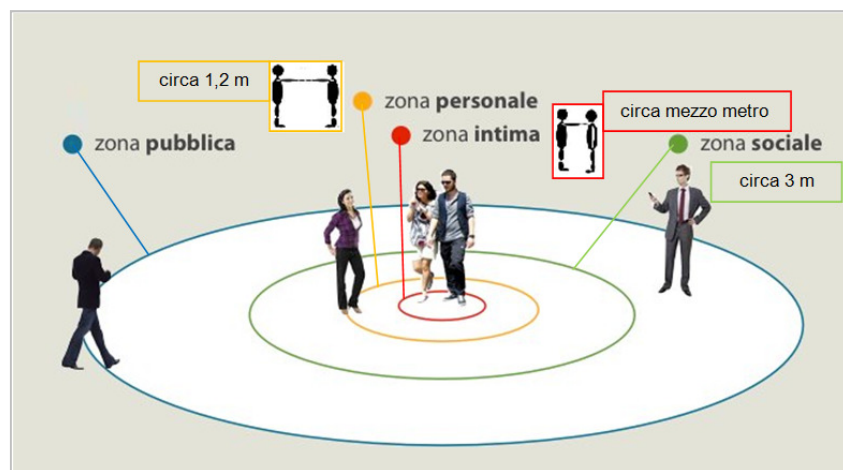
Camminare toccando con le punte il terreno dà l'impressione che la persona voglia prendere il volo: è una sognatrice, un'utopista; con poco senso pratico, ha sempre la testa tra le nuvole. Picchiando il tallone con forza al suolo è come se la persona volesse imprimere la sua impronta, è un gesto tipico degli egocentrici sicuri di sé che pensano di esistere solo loro. Camminare strisciando la pianta



del piede rivela mancanza di energia e di dinamismo: la persona è "a terra". Ed ecco cosa rivela la posizione della testa mentre si cammina: alta, curiosità verso il mondo; capo reclinato verso il basso, chiusura; testa protesa in avanti, bisogno di aiuto; leggermente piegata di lato, contatto debole con la realtà tipico dei sognatori.



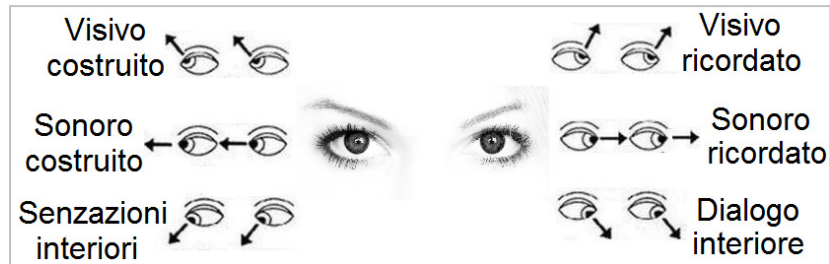
Anche la posizione del nostro corpo nello spazio segue certe regole, che variano secondo i posti e la cultura.



Se un coniuge sospettoso si trova in un gruppo in cui la sua dolce metà è nella zona intima (si veda lo schema sopra) del presunto o presunta "rivale", e non nella zona personale, ciò può essere indice che tra i due non c'è nulla, perché queste zone sono codificate nella nostra cultura e rispettate, e quindi i due – se

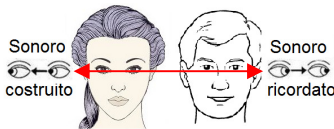
qualcosa di intimo tra loro ci fosse - non si svelerebbero così platealmente. Se però tra i due qualcosa ci fosse davvero, si collocherebbero vistosamente nella zona personale o appena oltre, mantenendo volutamente una certa distanza.

Per saper riconoscere il linguaggio del corpo occorre ovviamente conoscerlo, ma poi serve molta pratica. Se si vuole far pratica, il suggerimento è di iniziare osservando il movimento degli occhi. Si tenga presente questo schema, con la persona che osserviamo davanti a noi:



La persona osservata deve essere **destrorsa**. Lo schema, infatti, **non vale per i mancini**. Per far pratica si può iniziare cercando di cogliere un solo movimento oculare, ad esempio quando la persona guarda in alto alla *sua* destra (sinistra per noi), il che indica che sta inventando visivamente. Ad esempio, se una persona ci dice di essere stata al mercato, possiamo domandare com'era e se lei lo descrive guardando in alto alla sua destra, se lo sta inventando.

Una volta fatta pratica con questo movimento, si può passare a far pratica con un altro. Si può anche far pratica osservando solo i movimenti oculari verso destra (sinistra per noi), per passare poi a quelli verso sinistra. Come sistema mnemonico, si può tenere presente che l'orecchio è al livello degli occhi, per cui i movimenti oculari in orizzontale, verso gli orecchi, hanno a che fare con il sonoro.



Come esercizio, viene proposto il video (trovato in rete), alla pagina web <https://business.facebook.com/omnama.meditazione/videos/vb.233992933334872/929603833773775/?type=2&theater>.

La persona che parla è destrorsa. Osservate i suoi movimenti oculari. Denotano tutti sincerità e ci indicano a cosa sta pensando mentre parla; anche le sue emozioni, quando guarda in basso alla sua destra.