

Samy Molcho

# **I linguaggi del corpo**

**red!**



## **Il linguaggio del corpo, nostro primo linguaggio**

Impieghiamo tempo ed energia ad apprendere, oltre alla nostra lingua madre, anche altri linguaggi. Quello del corpo è divenuto col tempo una lingua straniera e, anche se apprendere le lingue straniere non è indispensabile, è comunque utile, se non altro per ridurre il rischio di essere fraintesi. Non riesco a spiegarmi il motivo per cui non troviamo mai il tempo per migliorare il nostro linguaggio primario, e cioè il linguaggio del corpo. L'impiego di questo mezzo di comunicazione è inevitabile e ci fornisce informazioni importanti sull'atteggiamento e l'attitudine interiore dei nostri simili.

Se stiamo attenti ai segnali e ai messaggi del nostro linguaggio gestuale, molti dialoghi e molti incontri potranno svolgersi più agevolmente e con maggior successo. La conoscenza del linguaggio del corpo, del gioco silenzioso di domanda e risposta del nostro comportamento fisico ci apre vie di comunicazione più dirette verso gli altri e rapporti più spigliati. A volte uno sguardo, un moto del capo, un'espressione commossa, un gesto di difesa dicono più di mille parole.

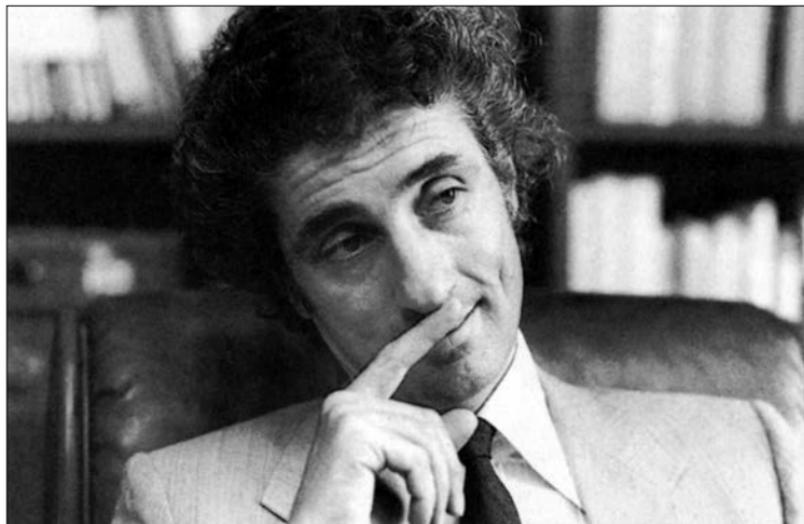
Nel seguire l'evoluzione di un bambino è possibile notare come il naturale comportamento del neonato piano piano si conformi al comportamento gestuale che ci si attende da lui in seno alla famiglia. Il processo in fondo è sempre lo stesso e sfocia per lo più in modelli fondamentali simili. Il bambino si appropria del linguaggio corrente del corpo. Tuttavia, a seconda delle peculiarità di madre, padre, fratelli e sorelle, e delle condizioni che regolano la loro convivenza, vi sono innumerevoli varianti individuali.

Vi sono anche giovani che nella loro cerchia di relazioni sviluppano un proprio codice di linguaggio gestuale con cui spesso danno una rappresentazione di sé molto più precisa e univoca che a parole. Anche la loro resistenza e opposizione alle norme vigenti si esprime molto più marcatamente attraverso il comportamento del corpo che attraverso il linguaggio verbale. Lo si riconosce dal loro modo indolente di trattare con gli altri, così come dal loro comportamento 'contestatore' nel rapporto con gli adulti. Genitori, insegnanti, politici lo etichettano semplicemente come 'comportamento maleducato' e se ne indignano. Così si generano spesso tensioni e conflitti generazionali solo perché non sappiamo rapportarci a questi segnali del corpo e li interpretiamo in maniera sbagliata.

Quando un giovane fa un gesto sprezzante e alza le spalle, ciò viene inteso dai coetanei semplicemente come un segno di obiezione. Ma la madre o l'insegnante lo considerano un gesto di disprezzo o di aggressività e reagiscono bruscamente. Un'errata interpretazione si tramuta così in una situazione di conflitto.

Il linguaggio del corpo degli adulti segue un altro codice. Quasi tutti gli adulti devono rispondere a determinate aspettative sia nell'ambito del lavoro sia nell'ambito sociale. Per un operaio valgono regole di comportamento diverse da quelle di un caporeparto, così come per un medico valgono regole diverse da quelle di un conducente di tram. Queste aspettative e queste norme danno vita a un linguaggio del corpo che, a sua volta, rispecchia i ruoli sociali.

I linguisti e i sociologi parlano di un 'codice ristretto', di un corredo e di un patrimonio linguistici limitati, dai quali si possono riconoscere il ceto d'appartenenza e la posizione sociale di un individuo. La stessa cosa vale per ciò che essi chiamano 'codice elaborato': esso è caratterizzato da un vocabolario ricco e viene utilizzato da persone che in linea di principio provengono da famiglie benestanti, hanno maggiori possibilità di formazione e raggiungono posizioni professionali elevate.



*Si può rendere consapevole il proprio linguaggio del corpo.  
A tal fine è necessario senso critico verso se stessi e una buona  
capacità di introspezione.*

Questi segni distintivi si possono trasferire anche al linguaggio del corpo. Non si tratta ovviamente di riconoscere la professione di una persona da un movimento della mano. Ma lo *status*, la collocazione all'interno di una gerarchia, la valutazione delle proprie possibilità nell'ambito di un gruppo e della sua struttura e la posizione sociale delle persone possono essere dedotti dal linguaggio del corpo.

Si apprende il linguaggio 'appropriato' del corpo per lo più inconsciamente, tutta la vita. Ma un fatto rimane: il linguaggio del corpo è più chiaro di quello delle parole. Inoltre il corpo reagisce sempre spontaneamente e non sa fingere come le parole.

Come artista ne faccio esperienza con un'intensità che è sicuramente estranea all'esperienza spontanea della gran parte delle persone. I bravi attori sviluppano l'abilità per cui è il corpo e non la mente a far nascere una figura in cui la loro individualità e le loro abitudini risultino annullate.



*Il collerico.*



*Il malinconico.*

Nella mia attività di mimo studio una figura e un tipo umano, la loro situazione e la loro reazione. Li confronto con le nozioni che ho acquisito e con le osservazioni di cui ho fatto esperienza; verifico se essi si attagliano a tale figura e a tale situazione. Cerco nuovamente di tradurre queste percezioni in una figura, di tornare a plasmare, a partire dalla sua realtà, la vita, il personaggio. In questo mi aiuta il fatto che, diversamente dall'originale (l'esempio o il modello), sono cosciente del movimento dei miei nervi e dei miei muscoli, conosco il flusso delle tensioni del mio corpo e come questo interagisce,



*Il flemmatico.*



*Il sanguigno.*

e so dirigerlo in maniera consapevole poiché questa è la mia professione, il mio mestiere. Per mezzo del linguaggio che esprimo con il corpo mi faccio esempio o raffigurazione di tale personaggio.

E nel far questo subentra un effetto molto naturale, ma che per ignoranza del carattere di segnale e dell'effetto di *feed back* degli atteggiamenti del corpo appare singolare: io, il mimo, divengo l'immagine di quella figura, non ne imito soltanto le mosse e i gesti caratteristici, ma ne ripercorro anche i pensieri, i sentimenti e le emozioni. Valutando consapevolmente le sue

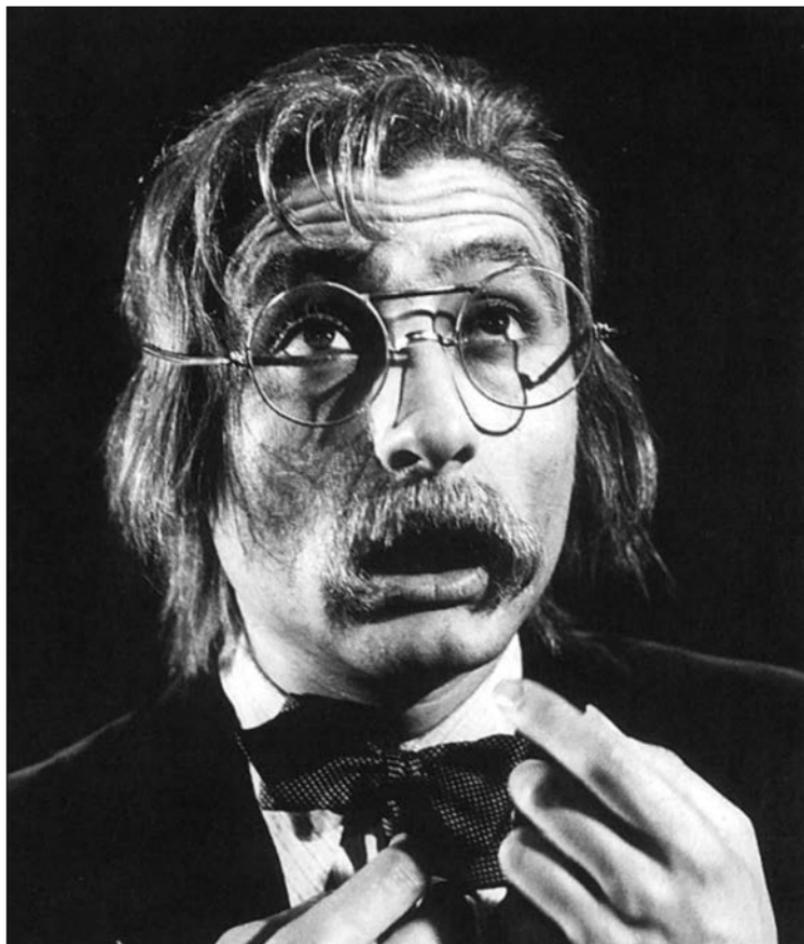
peculiarità, dirigo attraverso le cellule cerebrali e nervose le sue reazioni muscolari e vengo quindi io stesso confermato o confutato nella mia identità corporea dai segnali di ritorno che provengono da questi organi di senso. In maniera più vigorosa, più convincente e più esatta che attraverso informazioni e osservazioni del mondo esterno, ricevo insegnamento dalle esperienze e dalle reazioni del mio stesso corpo sulle forme di dipendenza e le sfumature del comportamento umano.

Nel corso della mia attività di insegnante presso l'Istituto Superiore di Musica e Arti Figurative di Vienna al seminario Max Reinhardt, ma soprattutto nei corsi di addestramento per manager sul significato del linguaggio del corpo, mi è stata posta ripetutamente la domanda: «A che cosa serve e qual è l'utilità del linguaggio del corpo?»

È facile spiegarlo agli attori perché fa parte del loro 'corredo' professionale. Ma anche i giovani si rendono conto rapidamente che è una strada per capire meglio se stessi e gli altri. Tuttavia, e a ragione, assumono anche una posizione critica quando mi chiedono: «Ma che combini, Samy Molcho, se come artista di spicco, con la tua reputazione e le tue conoscenze, ti metti a disposizione dei padroni dell'economia perché possano condizionare meglio i loro sottoposti e i loro clienti?» Ed io rispondo: «Non è così. Essi devono comprenderli meglio, e questo richiede prima di tutto che apprendano il linguaggio del loro stesso corpo; solo così potranno diventare più modesti e magari un po' più umani».

Voglio spiegarmi meglio con un dialogo tratto da un seminario per manager. Questa è la prima domanda che mi viene posta: «Qual è la maniera corretta in cui *io* devo comportarmi, come posso manipolare meglio *gli altri*? Quali istruzioni commerciali ha da offrirci, quali garanzie di successo?»

Non ho ricette da offrire, né per il successo in affari, né per l'ascesa professionale o sociale, e neanche per condurre una vita armoniosa. Tuttavia sono dell'avviso che possiamo strutturare la nostra vita in maniera più intelligibile per noi e per gli altri se impariamo a fare attenzione ai segnali del nostro corpo e di quello altrui. Nel far questo dobbiamo essere con-



*Un professore di logica trascendentale.*

sapevoli di un grande pericolo, quello di sfruttare ciò che sappiamo gli uni degli altri per estendere il nostro potere.

Ritengo che ampliare le nostre conoscenze sia sempre in primo luogo un guadagno, e questo a prescindere da valutazioni di ordine morale. Dipende sempre da ciò che si cerca. Personalmente, attraverso il linguaggio del corpo, cerco di capire meglio me stesso e gli altri e di avvicinarmi a loro sul pia-



*Un cittadino modello.*

no umano. Non esistono ricette: bisogna imparare ogni volta *ex novo* con ciascun interlocutore. Voglio aiutarvi a capire meglio i segnali altrui e ad imparare a rispondere in maniera più aperta.

Esistono sempre due livelli di comunicazione: quello verbale e quello non verbale, il linguaggio del corpo. Raramente esprimiamo con le parole i nostri sentimenti, ma essi sono ri-

conoscibili nel comportamento del nostro corpo attraverso determinati segnali. È necessario intendere correttamente *entrambi* questi livelli di comunicazione. Spesso, infatti, un'importante informazione rimane inespressa, o esiste addirittura una contraddizione fra ciò che è stato detto e ciò che si intendeva dire che ingenera confusione e malintesi. Vorrei mostrarvelo con due esempi.

Una bambina desidera andare a giocare. La madre le dice: «Certo, tesoro mio!» Si china verso di lei, le cinge le spalle, le dà un bacio e la spinge con un sorriso in direzione del guardaroba. La bambina pensa che la mamma le dia il permesso, che vuole che badi a se stessa e che si ricordi di mettersi una giacca.

Ora immaginiamo la stessa situazione con la madre che dice alla piccola: «Ma è naturale che puoi andare a giocare!» e, mentre pronuncia queste parole, alza le spalle (posizione di difesa), le lascia ricadere (segno di rassegnazione), ritrae il capo, e la bocca e il viso esprimono un atteggiamento di difesa. A quale informazione deve reagire adesso la bambina? E come potrà sentirsi a suo agio quando andrà a giocare?

Siamo di fronte a una contraddizione evidente che, anche per la bambina, è abbastanza facile da riconoscere. Purtroppo, però, vi sono molti segnali che non si registrano immediatamente, e di cui è necessario essere consapevoli. A tali segnali si reagisce comunque, poiché il corpo è incapace di non comunicare. Ma poi sorgono tensioni e irrigidimenti la cui origine rimane nascosta.

Con il suo atteggiamento e il suo comportamento ciascun individuo agisce sull'ambiente come uno stimolo o un riflesso a cui gli altri reagiscono a loro volta, positivamente o con indifferenza. In ogni caso, però, vi è un effetto di retroazione, un *feed back*. Possiamo constatarlo anche alla luce delle nostre stesse reazioni. Questo è un motivo di più per badare agli stimoli che noi stessi emettiamo.

Spesso definiamo qualcuno aggressivo o presuntuoso solo perché così lo avvertiamo. Al tempo stesso, però, sappiamo da terzi o dalla nostra stessa osservazione che quella persona



*L'attore di musical.*

ha senso dell'umorismo, sa mostrare tenerezza e suscita fiducia. Dobbiamo allora porci le seguenti domande: è possibile che dipenda da me? Forse mando degli stimoli che lo fanno reagire aggressivamente nei miei confronti? In che misura il mondo circostante mi vede così come io immagino?

Naturalmente ognuno di noi pensa di comportarsi in maniera gradevole e comprensiva nei confronti del proprio interlocutore. Ciò nonostante la risposta è ora distaccata, ora aggressiva. Mi sto comportando davvero in maniera gradevole, oppure sto provocando una reazione aggressiva? Poiché non siamo consapevoli del nostro modo di agire, non percepiamo questo effetto di retroazione in quanto tale. Pensiamo che sia l'altro a comportarsi così, e non riconosciamo che la causa è in noi. Perciò bisogna cambiare atteggiamento con gli altri se vogliamo che anche gli altri lo cambino nei nostri confronti.

L'essere umano è un complesso di desideri e di contraddizioni e, per capirlo, bisogna considerarlo globalmente. Ciò vale anche per il suo linguaggio gestuale. Non vanno interpretate le singole parti, poiché solo l'insieme del corpo ci dà un'immagine. Una persona mi viene incontro con un atteggiamento amichevole ed io penso che potrebbe abbracciarmi. Invece mi porge la mano senza contraccambiare il contatto della mia e lasciandola completamente passiva. L'interazione di questi segni mi dice: è vero che quella persona s'incontra con me in maniera attenta, tuttavia pone valore alla distanza e in realtà non vuole farsi 'toccare'.

I segnali del corpo possono avere parecchi significati. Dipende da chi li recepisce e su che cosa è diretto l'interesse del ricevente. Sorridere è un segnale amichevole. Se, fra due pretendenti, una donna riservata regala infine a uno dei due il suo sorriso, per questi è un segno di assenso e per il rivale un segno di rifiuto. Se però contemporaneamente la donna mette una mano sul braccio del rivale, allora agisce in maniera ambigua, rivelandosi civettuola. Evidentemente è necessario recepire e interpretare correttamente tutti i dati che di volta in volta la situazione presenta.



*Il cantante strappalagime.*

Spero solo che a questo riguardo a nessuno di noi capiti ciò che accadde a un professore che faceva esperimenti con una pulce. Le strappò una zampa e gridò: «Salta!» E la pulce saltò. Alla seconda, terza e quarta zampa il risultato non fu diverso. Ma alla successiva la pulce non reagì. Lo scienziato concluse: «Se si strappa a una pulce la quinta zampa, perde l'udito».

Quel che mi preme è migliorare la comunicazione fra le persone. Credo che si possa vivere in armonia gli uni con gli altri, in famiglia, nella vita professionale, nella propria cerchia di amici. Dobbiamo a tal fine imparare a rapportarci gli uni agli altri in una maniera che confermi a entrambe le parti la propria soddisfazione e il sentimento della propria dignità. Qualunque comportamento competitivo che si orienti nella logica 'vincitori e vinti' è mortificante e offensivo come il più dozzinale film western. Là almeno si sa che il vincitore è sempre nobile e il perdente una canaglia. Nella vita, di solito, le cose stanno diversamente, e le vittime sono più numerose. Nel film western l'eroe, solitario, si allontana a cavallo nella prateria. È lui che lascia la comunità. Ma nella vita reale, dove troviamo nuovi interlocutori, amici, clienti, se abbiamo sbaragliato tutti con la nostra superiorità e ci siamo messi in urto con tutti a causa della nostra aggressività?

Ciascuno di noi vuole essere capito e rispettato. Rispettare significa riconoscere. Riconoscere dapprima i segnali del corpo e il comportamento. Comunicare vuol dire interpretarli correttamente e rispondere a essi in maniera comprensibile. Per comunicare bisogna avere testa, ma tutto parte dal cuore.

# Indice

- 5 Il linguaggio del corpo, nostro primo linguaggio

## IL CORPO È LA FORMA VISIBILE DELL'ANIMA

- 21 Noi 'siamo' il nostro corpo  
24 Il programma di costruzione dell'organismo:  
energia e informazione genetica  
35 Che cosa significa 'informazione'?  
40 Gli stimoli corporei nei primi anni di vita  
47 La reazione agli stimoli in base ai propri valori  
56 La respirazione: ritmo e caratteristiche  
63 Le differenze fra sensazioni ed emozioni  
67 Apprendere per valutare meglio  
71 Descrivere oggetti e situazioni con il linguaggio verbale  
e con quello corporeo  
76 Che cosa si intende per 'comportamento naturale'  
82 I riflessi condizionati  
87 La consapevolezza di sé  
92 L'andatura eretta

## SEGNI E SEGNALI DEL LINGUAGGIO DEL CORPO

- 97 La posizione eretta  
99 Disposizioni d'animo e comportamento  
106 Metà sinistra e metà destra del corpo  
108 I tipi di andatura  
114 Le caratteristiche del passo  
117 I movimenti del piede  
120 I vari modi di stare seduti  
132 La disposizione dei posti a sedere

## INDICE

- 141 Il torace e la respirazione
- 144 La testa e il collo
- 150 Gli occhi
- 164 La bocca
- 177 Le mani
- 212 Le dita
- 221 Le regole della buona educazione
- 228 La difesa del proprio territorio
- 231 Segnali di combattimento e comportamento autorevole
- 235 La delimitazione del territorio
- 250 Segnali gerarchici e *status symbol*
- 256 La scrivania
- 259 I tipi di saluto
- 261 I modi di porgere la mano
- 265 Il codice dell'abbigliamento