

Le parole a volte non servono. Il linguaggio non verbale.

La PSICOLOGIA ANALOGICA ha individuato tre tipologie di classificazione per l'individuo:

ASTA - che riporta a una relazione conflittuale con il padre.

TRIANGOLO - che suggerisce un rapporto conflittuale con la madre.

CERCHIO - che testimonia l'alternanza di momenti di fiducia e di sfiducia nei confronti di entrambi i genitori.

Per capire qual e' la nostra tipologia di appartenenza e' sufficiente osservare i gesti prevalenti come il tipo di stretta di mano (penetrativa, avvolgente a tenaglia), il modo di toccarsi sul viso con i polpastrelli delle dita (stringere la guancia o il mento o con il dito indice puntato), l'atteggiamento usato nel discorso (il dito puntato e il braccio teso, le mani che esprimono il segno dell'ok).

Le tre chiavi di accesso:



ASTA, si riconduce analogicamente al simbolo "padre".

La funzione dell'asta è di colpire e ferire. E' pertanto un simbolismo di tipo penetrante, incisivo, offensivo, autoritario.

Segni: tutto quello che ha come forma un'asta (alzare un dito)

Comportamento: colpevolizzante, accusatorio, che non offre soluzioni al problema.

Gesti: toccarsi con il dito a punta, penetrante, offensivo, incisivo.

CERCHIO, è il referente analogico del simbolo "ego".

La funzione del cerchio è di avvolgere senza stringere.

Segni: tutto quello che ha come forma un cerchio (come ad esempio il gesto "ok").

Comportamento: indicativo, che suggerisce soluzioni al problema.

Gesti: toccarsi a forma di cerchio, vedi figura.





TRIANGOLO, è il referente analogico del simbolo "madre". La funzione del triangolo è di proteggere.

Segni: tutto quello che ha come forma triangolare.

Comportamento: protettivo, che suggerisce soluzioni al problema.

Gesti: toccare con la mano, carezzare.

La comunicazione analogica distingue tre grandi classi di segnali non verbali che permettono di identificare l'emozione che sta vivendo una persona :

ATTI ANALOGICI DI GRADIMENTO

[Clicca per scaricare il documento relativo](#)

ATTI ANALOGICI DI SCARICO TENSIONE

[Clicca per scaricare il documento relativo](#)

ATTI ANALOGICI DI RIFIUTO

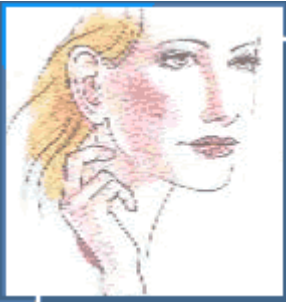
[Clicca per scaricare il documento relativo](#)



SEGNALI DI GRADIMENTO.

Toccarsi le labbra, mordicchiare una matita.





SEGNALI DI TENSIONE, dietro i quali si celano atti di rifiuto o di gradimento.

Toccarsi e grattarsi il naso, la fronte, il collo, le braccia

La comunicazione non verbale

Thomas A. Sebeok

Tutti gli organismi viventi a noi noti comunicano esclusivamente con mezzi non verbali, fatta eccezione per alcuni membri della specie *Homo sapiens*, che sono in grado di comunicare, simultaneamente o a turno, con mezzi non verbali e con mezzi verbali.

L'espressione "con mezzi verbali" equivale a locuzioni come "per mezzo della parola", o "per mezzo della scrittura", o ancora "per mezzo di un linguaggio di segni" (come quello usato, ad es., da un gruppo di sordomuti). Ognuno di questi è una manifestazione particolare di un linguaggio naturale di base di cui è dotato ogni singolo essere umano. Tuttavia, non tutti gli umani sono alfabetizzati o sono in grado di parlare: nei bambini, di solito, la capacità di parlare si sviluppa solo progressivamente; alcuni adulti non acquisiscono mai la parola, e altri la perdono in seguito a un trauma (ad. es. un colpo apoplettico) o come conseguenza dell'invecchiamento. Nonostante queste limitazioni, gli umani privi della capacità di verbalizzazione -cioè incapaci di parlare, scrivere o esprimersi a gesti- possono, di norma, continuare a comunicare con mezzi non verbali.

Per cominciare, forse può giovare un'annotazione terminologica: a volte, nel parlare comune, la parola "linguaggio" è utilizzata in modo improprio per designare certe strategie comunicative non verbali. Quest'accezione potrebbe essere fonte di confusione nel presente testo, dove la parola "linguaggio", semmai, dovrebbe essere impiegata solo nel suo senso tecnico, cioè in riferimento agli esseri umani. Gli usi metaforici come "linguaggio del corpo", "linguaggio dei fiori", "linguaggio delle api", "linguaggio delle scimmie" e simili sono da evitare.

La comunicazione non verbale avviene *all'interno* di un organismo oppure *fra* due o più organismi. All'interno di un organismo, i partecipanti all'atto comunicativo -siano essi fonti del messaggio, destinatari o entrambi- possono comprendere, a livelli di integrazione sempre più alti, gli organelli subcellulari, le cellule, i tessuti, gli organi e gli apparati. Inoltre, a livello non verbale, nel *milieu intérieur* avvengono processi fondamentali per l'intera struttura biologica, come la sintesi proteica, il metabolismo, l'attività ormonale, la trasmissione degli impulsi nervosi, e via dicendo. La comunicazione, a questo livello, in genere viene studiata (fra le altre scienze) dalle branche della biosemiotica denominate protosemiotica, microsemiotica, citosemiotica, o, nella sua globalità, dall'endosemiotica.

La comunicazione interna ha luogo per mezzo di operazioni segniche, o *semiosi*, di natura chimica, termica, meccanica ed elettrica, che comportano un traffico incredibilmente intenso. Se prendiamo, ad esempio, un singolo corpo umano, che è composto approssimativamente da 25 milioni di miliardi di cellule, vale a dire circa duemila volte la popolazione terrestre, e consideriamo che tutte queste cellule sono, direttamente o indirettamente, collegate l'una all'altra tramite

messaggi trasmessi da segni in modalità diverse, la densità di questi scambi è di per sé impressionante. Noi ne conosciamo solo una piccolissima parte, e riusciamo a comprenderne ancor meno. I messaggi interni contengono informazioni sul significato che uno schema somatico possiede in rapporto a tutti gli altri, in rapporto ad ogni griglia di controllo generale (ad es. il sistema immunitario), e in rapporto all'intero circuito integrato regolatore, in special modo al cervello.

Le forme più primitive di comunicazione interorganica nella biosfera si osservano nei procarioti, esseri per lo più unicellulari, prive di nucleo, comunemente noti come batteri. Negli ultimi vent'anni sono state individuate tre forme di associazione batterica: nuclei localizzati, un unico *superorganismo*, e in interazione con gli eucarioti (le forme di vita più familiari, costituite da cellule il cui nucleo è avvolto in una membrana; fra queste spiccano gli animali e le piante, ma ve ne sono anche molte altre). Nuclei localizzati molto complessi si trovano ovunque sulla terra: ci sono i batteri intestinali, i batteri della placca dentale, tappeti di batteri, ecc. Naturalmente la popolazione batterica è molto numerosa sia nei terreni sia nel limo sul fondo degli specchi d'acqua. Questi nuclei attingono continuamente informazioni relative a particolari circostanze, specie per quel che riguarda lo scambio di informazioni genetiche. Un eminente batteriologo ha osservato che, in questo modo, un nucleo batterico localizzato può sviluppare sofisticate strategie comunicative di sopravvivenza, che gli permettono, per un certo periodo di tempo, di funzionare come un unico organismo multicellulare.

Importante: tutti i batteri presenti sulla terra hanno il potere di agire di concerto, cioè come un'aggregazione planetaria illimitata, una sorta di enorme rete comunicativa biologica, un internet, se vogliamo. Questo insieme è stato definito come un *superorganismo* che possiede più informazioni di base del cervello di qualsiasi mammifero, e le cui innumerevoli parti sono in grado di trasferire e di condividere informazioni allo scopo di adeguarsi ad ogni possibile circostanza.

Il *superorganismo* batterico ha creato le condizioni ambientali favorevoli per lo sviluppo di una forma di vita completamente diversa: l'eucariote. I batteri sfruttavano gli eucarioti come loro habitat oltre ad usarli come veicoli atti a favorire la loro propria dispersione. Gli eucarioti, infatti, si sono evoluti in seguito a una successione di associazioni intracellulari molto strette fra procarioti. I biologi chiamano questo genere di associazioni "simbiosi"; tuttavia, in quanto dipendono da diversi processi comunicativi non verbali, possiamo definirle, più in generale, come forme di *semiosi* biologica. Le prime biosemiosi fra entità batteriche risalgono a più di un miliardo d'anni fa e sono pertanto l'origine di ogni forma di comunicazione.

Quanto a forma e varietà di scambi comunicativi, gli animali sono i più eterogenei fra gli esseri viventi: si ritiene che esistano da tre a trenta milioni di specie animali e, dato che il comportamento di ogni specie differisce da quello di tutte le altre -e la maggior parte è comunque scarsamente conosciuta- risulta evidente che è possibile fare solo qualche considerazione generale in merito.

Gli animali comunicano attraverso vari canali, o combinazioni di "media". Infatti, ogni forma di propagazione dell'energia può essere sfruttata allo scopo di trasmettere messaggi. Ne risultano diramazioni complicate, che qui potremo solo sfiorare. Una serie di esempi può venirci dal campo degli eventi acustici: poiché l'emissione del suono e la sua ricezione sono onnipresenti nella comunicazione umana, potremmo sorprenderci di quanto il suono sia raro nel più ampio sistema dell'universo biologico. In realtà, la stragrande maggioranza degli animali è sorda e cieca; il vero e proprio udito, così come l'emissione funzionale di suoni, è prevalente -ma niente affatto universale- solo nei due phyla più evoluti: gli artropodi invertebrati e i cordati vertebrati (di cui facciamo parte anche noi). Fra i primi troviamo gli insetti, il cui numero supera di gran lunga il resto della popolazione animale. Negli insetti, il suono è diffuso soprattutto negli ortotteri, fra cui troviamo le cavallette, specialmente le cavallette verdi, le mantidi, le blatte e le cicale: appartenenti all'ordine degli omotteri, queste ultime possiedono il meccanismo di produzione sonora più complesso fra gli artropodi, e sono provviste, sulla parte anteriore dell'addome, di organi dell'udito molto sviluppati. Fra i coleotteri troviamo molti tipi di rumore: al contrario, l'uso del suono è piuttosto raro fra gli aracnidi, a cui appartengono le zecche, gli acari, gli scorpioni e i ragni.

Proseguendo con i vertebrati, diventa utile distinguere non solo fra comunicazione verbale e non verbale, ma anche fra comunicazione vocale e non vocale, e introdurre ulteriori discriminazioni con l'avvento degli utensili. Il meccanismo vocale funzionante per mezzo di una corrente d'aria che passa sulle corde vocali, ponendole in vibrazione, sembra appartenere esclusivamente a noi esseri umani e, pur con qualche differenza, ai nostri parenti più stretti, gli altri mammiferi, nonché

agli uccelli (dotati di siringe), ai rettili e agli anfibi; sebbene anche alcuni pesci si servano di “strumenti a fiato”, questi sono privi dell’ “ancia” costituita dalle nostre corde vocali. Per quanto ne sappiamo, non si riscontrano autentiche manifestazioni vocali al di fuori dei vertebrati terrestri e dei loro discendenti marini (ad es. le balene).

Gli esseri umani comunicano attraverso molti canali, solo uno dei quali è quello acustico. Nella nostra specie, la comunicazione acustica può essere verbale e vocale, il che, ovviamente, avviene spesso quando parliamo. Tuttavia, i cosiddetti linguaggi di segni alternativi, elaborati da emittenti e riceventi per comunicare in circostanze particolari o in periodi in cui il parlare è proibito o ostacolato da determinate condizioni, sono in genere verbali, ma non vocali. In questa categoria vanno i linguaggi di segni degli Indiani del Nordamerica e del Sudamerica e quelli degli Aborigeni australiani, i sistemi di comunicazione monastici praticati dove vige la regola del silenzio, certi linguaggi di segni professionali o artistici come quelli del teatro di pantomima o di alcune varietà di balletto. I gesti non accompagnati dalla voce possono essere anche deliberatamente scelti e preferiti alla parola, quando c’è un’esigenza di segretezza: ad esempio nel baseball, quando un ricevitore vuole tenere il battitore all’oscuro sul tipo di lancio successivo; oppure se un criminale intende nascondere certi messaggi ai testimoni. Più complessi sono i linguaggi segreti di segni utilizzati dai culti religiosi o dalle società segrete, in cui determinati codici rituali hanno lo scopo di gestire relazioni sociali problematiche fra “insiders” da un parte, e “outsiders” dall’altra.

La comunicazione acustica, negli esseri umani, può essere inoltre somatica o “strumentale” [artificial]. Un buon esempio è il confronto fra il cantare a bocca chiusa o il fischiare, che si ottengono solo con il corpo, e il “tam-tam” -i segnali dati con i tamburi- che richiede invece un qualche strumento a percussione o almeno un tronco d’albero. A volte i messaggi acustici non verbali -con o senza parola- vengono trasmessi “a distanza”: da dietro una maschera, tramite figure inanimate come pupazzi o marionette, o altri oggetti usati negli spettacoli. Anche la comunicazione acustica somatica può essere vocale (un grido di paura) o non vocale (schioccare le dita per convocare un cameriere). Inoltre, in tutte le comunità di esseri umani a noi note, la comunicazione non verbale, nel canale acustico, è stata abilmente elaborata in un’ampia varietà di produzioni musicali, che possono essere accompagnate da un testo verbale (come nelle canzoni) o cantilenate senza parole, oppure realizzate da ogni sorta di strumento musicale, o ancora inserite in un prodotto artistico enormemente complesso e multidimensionale come l’opera. Così, mentre l’ouverture dal *Don Giovanni di Mozart* è un puro allegro di sonata, l’incantevole duetto fra Don Giovanni e Zerlina, “Là ci darem la mano” (Atto I, Scena 7), che viene immediatamente dopo un recitativo secco (cioè esclusivamente verbale), introduce una melodia a voce sola e poi due voci che s’intrecciano, per culminare in un gesto di contatto fisico e nell’uscita di scena saltellante, a ritmo di danza (tempo di 6/8). Essendo l’opera la forma d’arte sincretica per eccellenza, il codice musicale di Mozart, accompagnato dal libretto di Lorenzo da Ponte, in questa scena è rafforzato da una schiera di altri codici artistici non verbali, fra cui il mimo, la scenografia, la messa in scena, i costumi e le luci (ma anche, nella stessa opera, la danza, l’arte culinaria e persino la statuaria).

Una struttura artistica forse un po’ meno complicata, ma analogamente fusa, è quella del film sonoro. Quest’ultimo attinge almeno a quattro codici, uno visuale e tre auditivi: il linguaggio, la musica e gli effetti sonori. Un altro esempio di fusione artistica sono i numeri acrobatici del circo, che si realizzano attraverso almeno cinque codici: l’atteggiamento dinamico dell’artista, il suo comportamento sociale, i costumi e gli altri accessori, il commento verbale e l’accompagnamento musicale. Alla sbalorditiva complessità dei messaggi provenienti dalle rappresentazioni teatrali (la frase di Amleto: “...accordate l’azione alla parola, la parola all’azione” non è che un modesto inizio) qui possiamo solo accennare.

Un’altra interessante forma di comunicazione non verbale avviene durante la direzione d’orchestra, che possiamo definire come segue: ricavare da un’orchestra, con un minimo di gesti coreografici il più possibile appropriati, il massimo risultato acustico. In un contesto pubblico, il direttore è in contatto non solo con i membri dell’orchestra, ma anche con gli spettatori che assistono al concerto. I gesti modellati da tutti gli apparati superiori del corpo –le mani, le braccia, le spalle, la testa, gli occhi- vengono decodificati dagli spettatori attraverso il canale visivo e trasformati dagli esecutori in suono, il quale viene poi restituito al pubblico (i direttori di opere spesso seguono le parole con le labbra). Come ha scritto recentemente il celebre pianista Charles Rosen: “Per tutti noi la musica è tanto gesto fisico quanto è suono, e la sua originaria parentela con la danza non si perde mai completamente.”

I vantaggi funzionali dei diversi canali di comunicazione non sono mai stati analizzati a fondo, tuttavia è possibile fare alcune affermazioni sulla comunicazione acustica, che, a parità di condizioni, valgono per gli animali, compreso l'uomo. Un chiaro svantaggio è che il suono ha carattere transitorio, a differenza, poniamo, dei feromoni, messaggeri chimici che tendono a durare nel tempo. Per contrastare tale transitorietà, gli esseri umani hanno finito per ricorrere alla scrittura e, più di recente, hanno introdotto ogni sorta di apparecchio per la registrazione del suono. Questo apparente difetto, però, può essere compensato dai numerosi vantaggi che il suono ha sugli altri mezzi di comunicazione: tanto per cominciare, il suono è indipendente dalla luce, e può quindi essere usato di giorno come di notte. In secondo luogo, il suono riempie tutto lo spazio intorno alla fonte, e non richiede pertanto un collegamento diretto con la destinazione. Inoltre, comporta solo un minimo dispendio di energia. Nella maggior parte degli animali, l'unica fonte sonora è il corpo: di solito non è indispensabile alcuno strumento. Nel caso degli esseri umani, il suono può anche essere modulato in modo da variare da un intimo sussurro a un grido che copre una lunga distanza.

Volendo riassumere ciò che sappiamo sul comportamento acustico dei vertebrati, qui potremo appena scendere sotto la superficie: nei pesci, come negli insetti, la produzione sonora sembra essere un evento sporadico; quasi tutti gli esempi si concentrano nei teleostei, i quali, come ci insegna Huxley, utilizzano tre diversi metodi: per stridulazione, cioè con lo sfregamento di una parte dura su di un'altra (ad es. digrignando i denti); con l'espulsione di gas (una sorta di respiro); facendo vibrare la vescica natatoria. Alcuni pesci soffiano, come i gatti, alcuni ringhiano, altri grugniscono come i maiali, altri ancora gracidano, "russano" o piagnucolano, alcuni muggiano, "fanno le fusa", ronzano o fischiano, uno addirittura vibra come un tamburo. E naturalmente i pesci sono in grado di udire (anche se le loro capacità uditive variano considerevolmente).

La maggior parte degli anfibi non ci sente e raramente emette suoni, al di fuori di un debole squittio, ma le rane e i rospi producono molti rumori, notevolmente diversificati tra loro. I rettili, in generale, hanno un udito migliore rispetto agli anfibi, ma solo pochi emettono suoni (anche se i coccodrilli ruggiscono e grugniscono).

Negli uccelli la significazione avviene per mezzo dell'emissione e della ricezione di suoni, e, più in generale, con le cosiddette *esibizioni* -schemi motori stereotipati con funzione comunicativa- che comprendono anche movimenti visivi e particolari atteggiamenti del corpo. Gli uccelli producono una enorme varietà di emissioni sonore, da brevi richiami monosillabici a sequenze lunghe e complicate, i canti. Alcuni uccelli possono riprodurre "a pappagallo", più o meno fedelmente, i rumori presenti nel loro ambiente, imitando quelli di altre specie, anche e soprattutto i suoni del linguaggio umano. I sistemi comunicativi degli uccelli sono stati studiati per molti secoli, e sono talmente eterogenei che qui sarebbe impossibile descriverli adeguatamente. Lo stesso vale per i loro multiformi, spesso sorprendenti, esibizioni -schemi motori stereotipati- fra cui l'esibizione del loro piumaggio a volte spettacolare (ad es. nei pavoni e negli uccelli del paradiso) e le costruzioni (negli uccelli giardinieri).

I mammiferi possiedono organi dell'udito complessi e, più di tutti gli altri gruppi, fanno affidamento sul senso dell'udito, ma, come molti uccelli, comunicano anche -sebbene sporadicamente- per mezzo di sistemi non vocali: un esempio ben noto è il comportamento del gorilla, che si percuote il petto con i pugni chiusi. L'ecolocazione è quel fenomeno per cui un unico individuo emette e riceve la stessa stringa di suoni: lo si osserva nei pipistrelli e in mammiferi marini, come alcune specie di balene e delfini (la capacità dei ciechi di navigare per mezzo dell'ecolocazione non è mai stata dimostrata). Alcuni vertebrati, fra cui i ratti, i gerbilli e i criceti comunicano nell'ambito di uno spettro sonoro impercettibile per il normale udito umano, per mezzo cioè di richiami ultrasonici (analogamente, il colore più efficace nella società delle api sembra essere l'ultravioletto, uno spettro inaccessibile alla vista umana non coadiuvata da strumenti).

Tutti i carnivori (gatti, cani, iene, ecc.) nonché i primati, incluse le scimmie, che sono i parenti più prossimi dell'uomo, articolano suoni più o meno vigorosi, ma le manifestazioni proprie di queste creature sono tanto ricche e tanto diversificate -si va dagli orangutan, relativamente silenziosi, al "canto" assai vario dei gibboni- che descriverle tutte richiederebbe un trattato a parte. Pertanto, invece di tentare una descrizione che risulterebbe inevitabilmente sommaria, conviene piuttosto insistere che le scimmie, allo stato brado, non comunicano verbalmente e che per giunta -ad onta delle insistenti dichiarazioni dei mezzi d'informazione- persino i più coraggiosi tentativi di indurre una qualche manifestazione di linguaggio naturale nelle scimmie in cattività sono invariabilmente falliti.

I tentativi di impartire determinate abilità paralinguistiche alle scimmie o ad altri animali (come i mammiferi marini in cattività o gli uccelli domestici) sono stati aspramente criticati, poiché si riteneva potessero incappare nel fenomeno -o fallacia- Bravo Hans. Poiché questo fenomeno ha profonde implicazioni per qualsiasi forma di comunicazione uomo-animale (uno fra i possibili sistemi diadici), sarà opportuno farne un breve resoconto. Nella Berlino di fine secolo, si riteneva che uno stallone di nome Hans fosse capace di eseguire operazioni aritmetiche e di compiere prodezze linguistiche altrettanto sorprendenti, come rispondere con segni non verbali a domande che gli venivano poste in forma scritta od orale, “telegrafando” le risposte esatte con il battito dello zoccolo. Successivamente, alcuni test ben congegnati dimostrarono che in realtà il cavallo reagiva a segnali non verbali emessi involontariamente dall’interrogante. Dopo quella dimostrazione di come i segnali involontari possano influenzare gli esperimenti sugli animali, ogni scienziato attento e intelligente ha sempre cercato di eliminare quest’effetto, a volte molto subdolo e persistente.

In seguito si scoprì che esistono due varianti della fallacia Bravo Hans: quella basata sull’autoinganno, in cui caddero il padrone/ammaestratore di Hans e altri che lo interrogarono, e quelle esibizioni -di “cavalli prodigiosi”, “cani parlanti” maiali od oche “istruiti”- basate su veri e propri trucchi messi in atto da prestigiatori o da semplici ciarlatani (di cui si è narrato per molti secoli). Il mondo animale e umano è pieno di segnalazioni non verbali ingannevoli. Negli animali, le forme base di inganno involontario sono dette *mimicry*. Per *mimicry* di solito si intende l’emulazione di modelli pericolosi per mezzo di una mimica innocua fatta di segnali visivi o uditivi, o di odori sgradevoli, allo scopo di ingannare i predatori. Negli esseri umani, la comunicazione ingannevole nella vita quotidiana viene studiata dalla psicologia, e, nel mondo dello spettacolo, dai maghi professionisti. Diverse parti del corpo possono denotare mendacità, prese singolarmente o in combinazione: lo sguardo, la dilatazione delle pupille, le lacrime, lo sbattere delle palpebre, l’espressione del viso, il sorriso o l’aspetto corrucciato, i gesti, la postura, la voce, ecc.

Fin qui abbiamo considerato prevalentemente gli eventi acustici, ma ciò non significa che intendiamo trascurare gli altri canali di codifica dei messaggi non verbali: chimico, tattile, elettrico, termico, ecc.. Il canale chimico precede di gran lunga tutti gli altri nella storia dell’evoluzione ed è onnipresente nella totalità degli organismi. La comunicazione batterica avviene esclusivamente per via chimica.

Attraverso il canale chimico, le piante interagiscono con le altre piante, e con segnali ottici -oltre ai soliti canali di contatto- comunicano con gli animali (soprattutto con gli insetti, ma anche con gli esseri umani). Se qui non potremo addentrarci ulteriormente nell’intrico della comunicazione fra piante (la *fitosemiosi*, in termini tecnici), accenneremo almeno a due aree d’interessi collegate: quel gradevole artificio semiotico minore che è la composizione floreale, nonché il vasto dominio del giardino, una delle più importanti costruzioni semiosiche non verbali. I giardini classici, quelli paesaggistici, gli orti, i giardini d’acque, i *giardini di coralli*, i giardini Zen, sono tutti notevoli congegni non verbali, coltivati in modo diverso dalle Trobriand di Malinowski fino al tradizionale *kare sansui* giapponese (giardino secco), ai paesi islamici, alla Cina, e soprattutto alla Francia e alla Gran Bretagna.

L’odore (esalazione, fragranza, profumo, aroma) è utilizzato a scopi comunicativi ed è decisivo ad es. negli squali e nei porcospini, fra gli insetti sociali come le api, le termiti e le formiche, e in mammiferi sociali come i lupi e i leoni, ed è invece meno importante negli uccelli e nei primati, che dipendono in larga misura dalla vista. Nelle società moderne, l’odore viene apertamente commercializzato nella manipolazione olfattiva dei cibi e dei prodotti di toeletta, che interessa l’odore sgradevole del corpo e dei prodotti dell’industria del tabacco. I profumi sono spesso associati all’amore e all’energia sessuale.

Il corpo stesso può essere un mezzo primario di comunicazione verbale e non verbale. A proposito degli animali, è risaputo che i cani e i gatti esibiscono il corpo in atteggiamenti di sottomissione e di intimidazione, come nelle famose immagini del libro di Darwin sull’*Espressione delle emozioni*, nelle figure 5-8 (cani) e 9-10 (gatti). La *Field Guide* di Desmond Morris e le foto raccolte da Weldon Kees contengono molti esempi suggestivi di come il corpo umano entra in gioco abitualmente. Il wrestling professionale è una forma di intrattenimento popolare camuffato da sport che presenta due corpi o un gruppo di corpi che si contorcono, gemono e grugniscono, fingendo, quasi come in un dramma allegorico, di gareggiare per la vittoria del bene sul male, nella misura in cui i giocatori interagiscono l’uno con l’altro ma, più sottilmente, comunicano dal vivo con un pubblico. Questo genere di performance differisce dagli incontri regolari, come quelli di boxe e di wrestling universitario, in quanto non vi sono quasi mai dubbi sul risultato della gara.

La danza è una sofisticata forma d'arte in grado di esprimere pensieri e sentimenti umani attraverso il corpo inteso come strumento, in diversi generi e culture. Uno di questi generi è il balletto occidentale, che si mescola a dialoghi gestuali delle mani e delle membra e a fluidi movimenti del corpo, nonché a una schiera di altri protocolli non verbali che rimandano l'uno all'altro: la musica, i costumi, le luci, le maschere, la scenografia, le parrucche, ecc. La danza e la musica di solito accompagnano le pantomime o gli spettacoli muti. I clown muti o i mimi integrano i movimenti del corpo con un adeguato make-up e con i costumi.

Le espressioni del viso, il broncio, la smorfia, inarcare le sopracciglia, il pianto, aprire le narici, costituiscono un sistema di comunicazione potente e universale, prese separatamente o insieme. L'attività degli occhi, come guardare e scambiare sguardi, può rivelarsi particolarmente efficace per comprendere una serie di comportamenti sociali nei vertebrati e negli esseri umani. Sebbene i riflessi pupillari siano stati studiati fin dall'antichità, solo negli ultimi vent'anni tali studi si sono evoluti in un campo di ricerca molto vasto denominato *pupillometria*. Per i domatori di animali da circo è sempre esistita una tacita regola che prescrive di sorvegliare con attenzione i movimenti pupillari degli animali a loro affidati, ad esempio delle tigri, per stabilire con certezza le loro alterazioni d'umore. Gli orsi, al contrario delle tigri, si dice siano "imprevedibili", e quindi pericolosi, proprio perché la loro pupilla non è un indicatore, e anche perché il loro muso inelastico è incapace di "telegrafarci" un imminente attacco. In effetti, nelle relazioni interpersonali fra coppie di esseri umani, la dilatazione delle pupille costituisce spesso un segnale non intenzionale diretto all'altra persona (o ad un oggetto) che denota un interesse intenso, spesso carico di sfumature sessuali.

Numerosi e ponderosi sono i dizionari, i glossari, i manuali e la raccolte di documenti che tentano di spiegare e di illustrare la forma e il significato di marchi, emblemi, insegne, segnali, simboli e altri segni (in senso letterale e tangibile), fra cui quelli atti a fissare la parola, come i caratteri e i segni di interpunzione, i segni numerici, i simboli fonetici, le firme, le marche, i logo, le filigrane, i disegni araldici, i segni astrologici, i simboli alchemici, cabalistici e magici, i talismani, i simboli tecnici e scientifici (come quelli della chimica), i pittogrammi e altre immagini simili, molte delle quali largamente impiegate nella pubblicità. I segnali regolatori (VIETATO FUMARE), i segnali direzionali disseminati negli aeroporti (CONTROLLO PASSAPORTI, UOMINI, DONNE) o negli ospedali (PEDIATRIA), i segnali stradali internazionali (DIVIETO DI TRANSITO) sono di solito accompagnati da icone, accorgimento dettato dalla necessità di comunicare al di là delle barriere linguistiche o di determinati deficit fisici o handicap.

Le labirintiche ramificazioni della comunicazione ottica nel regno animale e nella specie umana sono pressoché illimitate e necessiterebbero di una trattazione separata. Fin dall'epoca preistorica, scienze come l'astronomia e le arti visive si sono sviluppate, com'è naturale, prevalentemente attraverso il canale ottico. Le alterazioni del corpo umano e del suo aspetto fisico, a cominciare da quelle provvisorie, come la pittura del corpo o il trucco teatrale, o la cura regolare dei capelli, fino a metamorfosi quasi permanenti come la *body sculpture*: l'antico "piede di loto" cinese o i "lacci stretti" degli abiti occidentali; l'infibulazione, la cicatrizzazione o il tatuaggio, e più in generale la chirurgia plastica, tutte queste pratiche trasmettono messaggi non verbali -spesso con intento cosmetico, come nel caso di interventi di ricostruzione volti a modificare le dimensioni del seno femminile-. L'arte egiziana di dipingere le mummie, diffusa in epoca romana, aveva lo scopo di dotarle di un surrogato della testa, che avrebbe facilitato la comunicazione del defunto durante il suo passaggio nell'aldilà.

Nell'affascinante varietà dei comportamenti comunicativi umani a distanza c'è anche una singolare forma di baratto, nota sin dai tempi di Erodoto, e di cui tuttora si riferiscono esempi moderni. Gli etnografi la chiamano *commercio muto*. Di solito non implica nessuno dei consueti canali diretti, ma solo l'idea astratta di *scambio*, e si svolge più o meno così: una delle due parti della transazione commerciale abbandona la merce in un luogo convenuto, quindi si ritira in un luogo nascosto da cui osserva senza essere visto -ma è più probabile il contrario-. In seguito l'altra parte arriva sul posto ed esamina i prodotti ivi lasciati: se è soddisfatto di quel che trova, deporrà a sua volta una quantità più o meno equivalente di altra merce di scambio.

Lo studio della disposizione spazio-temporale del corpo (a volte detta *prosemica*) nei rapporti personali, le adeguate dimensioni delle gabbie nei giardini zoologici o delle celle di un carcere, la disposizione all'interno degli uffici, delle classi, delle corsie d'ospedale, delle mostre d'arte in musei e gallerie, e una miriade di altri progetti architettonici chiamano in causa l'axiologia del volume e della durata. La mappa è la rappresentazione grafica di un ambiente, e contiene sia

elementi figurativi e iconici sia elementi non figurativi o simbolici, passando da poche semplici configurazioni a progetti molto complessi, o altri diagrammi ed equazioni matematiche. Tutte le mappe sono anche indici: vanno dal locale, come la ben nota rappresentazione della metropolitana di Londra, alla targa intergalattica fissata sull'astronave Pioneer che si allontana a gran velocità dal nostro sistema solare. Tutti gli organismi comunicano per mezzo di modelli (*Umwelt*, o mondi propri), ognuno secondo gli organi di senso propri della sua specie. Tali modelli spaziano dalle rappresentazioni più elementari delle manovre di avvicinamento e ritirata alle più sofisticate teorie cosmiche di Newton e di Einstein. Sarebbe opportuno ricordare che, in principio, Einstein costruì il suo paradigma dell'universo a partire da segni non verbali, "visuali, e alcuni di tipo muscolare". Come egli stesso scrisse a un collega nel 1945: "Sembra che le parole o il linguaggio, scritte o parlate, non abbiano alcuna funzione nei miei meccanismi cognitivi. A quanto pare, le entità psichiche che costituiscono gli elementi del pensiero sono certi segni e immagini più o meno chiari, che possono essere 'volontariamente' riprodotti e combinati." Successivamente, "solo in una seconda fase", dopo un lungo e faticoso lavoro di trasformazione delle sue costruzioni non verbali in "parole convenzionali e altri segni", lo scienziato era in grado di comunicarli agli altri.

Il corpo parla e lo fa in modo molto più eloquente delle parole che usiamo per descrivere i nostri pensieri. Anzi, quando vorremmo nasconderci dietro un fitto manto di discorsi, i nostri gesti, il tono della voce, i movimenti oculari mettono a nudo pensieri ed emozioni senza chiederne il permesso.

Il linguaggio del corpo, conosciuto e studiato sotto l'etichetta di "comunicazione non verbale", ha un peso decisivo in tutti gli scambi comunicativi. Si stima che il **corpo sia determinante in almeno il 70%** (fino al 90%) del messaggio trasmesso. Le parole, dunque, rappresentano solo una piccolissima fetta della comunicazione che si alimenta, in gran parte, di cose non dette, di respirazione, di tatto, di toni di voce e gestualità.

Le forme espressive del corpo vivono di vita propria e si attivano, quasi sempre, al fuori del controllo cosciente. Quando proviamo un'emozione all'incontro con una persona, il corpo manifesta quello che sente con la scelta di una postura, di una distanza, di un colore della pelle. I segnali partono dal nostro corpo e sono interpretati dal cervello di chi li riceve in modo del tutto inconscio. Questo processo circolare costruisce la cornice di senso che accoglie la conversazione fatta di parole. Capire i meccanismi che regolano la comunicazione non verbale significa, dunque, entrare nel cuore del comunicare, aprire la strada a quel mondo sconosciuto di messaggi che sono al di là della nostra sfera di conoscenze consapevoli.

Un primo passo da fare, per usare bene il linguaggio del corpo, è capire cosa vogliono dire le persone che parlano con noi. La programmazione neuro-linguistica, su questo tema, ha sviluppato il concetto di *mirroring* (*rispecchiamento*). Il *mirroring* consiste nel rispecchiare, ovvero nel ripetere e far proprio il linguaggio non verbale (e verbale) dell'interlocutore. Quando sentiamo di essere in perfetta sintonia con l'altro, allora significa che si è attivato un rispecchiamento e, con esso, la sensazione e la convinzione di essere simili crescono in modo esponenziale. Talvolta, accade di sentire una naturale ed istintiva affinità con una persona, perchè ci si percepisce come "simili", "affini", "sulla stessa lunghezza d'onda": ecco che è all'opera il rispecchiamento! La sensazione di essere simili, spesso, significa solo che si comunica in modo efficace,

ma non è detto ci sia, di fondo, un'affinità di idee o di sentimenti condivisi. Per contro, sarebbe impossibile un'autentica condivisione di pensieri e di emozioni senza passare per il rispecchiamento. Gli uomini, come tutti gli animali, prima di mettersi in gioco hanno bisogno di "annusarsi" e di riconoscere nell'altro l'appartenenza alla stessa tribù.

<>Noi siamo costituiti di psiche e di soma, cioè di mente e di corpo, per cui tutti i problemi inerenti al corpo vengono mediati dalla mente, e il continuo dialogo tra la realtà interna e quella esterna avviene attraverso il corpo e la comunicazione del corpo, o comunicazione non verbale(C.N.V), che è stata oggetto di numerose ricerche.

E' il comportamento non verbale che fornisce informazioni più precise quando non è utilizzata la parola e, d'altra parte, sono prevalentemente non verbali le modalità attraverso le quali si realizza l'espressione di un'emozione.

Il contatto corporeo è la forma più antica di comunicazione sociale. Negli esseri umani una vasta parte del cervello ha la funzione di ricevere messaggi dalla superficie del corpo. Il contatto corporeo stimola diversi tipi di recettori sensibili al tatto, alla pressione, al caldo, al freddo o al dolore. Per mezzo del tatto si possono comunicare i principali tipi di atteggiamenti interpersonali. L'atto di toccare è completamente diverso dall'essere toccati. Il tatto attivo è una specie di esame esplorativo, quello passivo è la ricezione di segnali da parte di un agente esterno. Toccare un'altra persona diventa una specie di rapporto attivo doppio, nel senso che ognuno è sensibile all'altro. Il toccare crea una maggiore intimità e provoca un aumento dell'eccitazione emotiva, ma l'esatto significato di un particolare modo di toccare dipende dalla cultura e viene appreso. La qualità e il tipo di contatti corporei che si verificano dipende, in gran parte, dall'età, dal sesso e dalle relazioni sociali delle persone.

La comunicazione non verbale si riferisce a quell'insieme di segnali che il nostro corpo invia muovendosi, esprimendosi, agendo e comportandosi nello spazio e in relazione all'Altro. Si parla di linguaggio non verbale presupponendo che il corpo e le sue parti rappresentino un insieme di significati che ci permettono di comunicare con gli altri.

I segnali inviati dal corpo che si comporta diventano allora elementi significativi per i soggetti che entrano in comunicazione.

Anche il corpo quindi possiede un suo specifico linguaggio, che amplia e a volte sostituisce il contenuto verbale di una comunicazione. Trasmette significati, esprime emozioni (manifesta gli stati interiori in modo molto più esplicito delle parole, contraddicendole anche, principalmente attraverso il volto, ma anche postura e gestualità), invia informazioni su di sé (ad esempio attraverso l'abbigliamento), comunica gli atteggiamenti nei confronti degli altri (il comportamento non verbale è definito anche linguaggio di relazione), completa, sostiene, modifica, sostituisce il discorso. I segnali non verbali hanno anche una funzione di metacomunicazione, fornendo informazioni sul tipo di relazione esistente tra gli interlocutori.

La specificazione di "non verbale" legata al termine linguaggio tende a sottolineare la distinzione con la produzione linguistica. Dicotomia questa da superare, perché dimentica lo stretto rapporto e l'interdipendenza che esiste tra di loro nella realtà. Occorre invece considerarli aspetti differenti ma interagenti dello stesso processo comunicativo.

La CNV si realizza ogni volta che trasmettiamo informazioni ad altri attraverso lo sguardo, i gesti oppure la voce. Questi segnali non verbali sono così connaturati nella comunicazione che non sempre si può riconoscerli e avere la consapevolezza del loro significato. Alcuni segnali sono emessi infatti in modo volontario, altri sono una risposta spontanea a uno stimolo o si manifestano senza che vi sia alcuna intenzione di comunicare.

Codificare un messaggio non verbale significa inviare informazioni in modo consapevole o inconsapevole a un'altra persona attraverso i canali e i segnali che costituiscono la comunicazione corporea; decodificarli significa non solo vederli e percepirli ma interpretarli. Va da sé che la decodifica in molti casi può non essere corretta. La capacità di codifica e decodifica dipende dalle caratteristiche individuali degli interlocutori,

da elementi della situazione e del contesto, dai diversi significati che culture diverse attribuiscono a questi segnali. Sono abilità sociali, e chi risulta carente di questa abilità può avere difficoltà a stabilire e mantenere relazioni.

LE ultime battute della famosa romanza "Nessun dorma" della "Turandot" recitano: "...ed il mio bacio scioglierà il silenzio/che ti fa mia". Che potere quelle labbra! Eppure, è qualcosa che tutti sappiamo: non c'è niente di più intimo, di più coinvolgente, di più profondo di due labbra che si uniscono in un bacio. Per chi la vive, questa esperienza resterà sempre una magia; ma la scienza ha scoperto, almeno in parte, l'alchimia misteriosa e affascinante dell'attrattiva della bocca umana.

Innanzitutto, fra le specie animali, quella umana è l'unica a possedere labbra estroflesse, nelle quali sporge anche parte della mucosa. Inoltre, questo tessuto è il solo lembo di pelle che abbia un colore diverso dal resto dell'epidermide. Il perché è presto spiegato. Per l'uomo, comunicare è un bisogno primario, come respirare o mangiare. Possiamo quindi ritenere 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.

Uno dei messaggi più importanti della bocca è di natura sessuale. Le labbra della donna sono generalmente più grandi di quelle del maschio. Ora, a differenza di quanto avviene solitamente per l'uomo, negli altri animali, l'accoppiamento avviene sempre da tergo; e la femmina mostra la sua disponibilità all'atto, esponendo le natiche, spesso più turgide e dal colore più acceso, e parte delle pareti esterne della vagina.

La donna allora avrebbe sviluppato labbra grandi e arrossate per inviare, per analogia, un messaggio erotico: infatti, si è constatato che, nel momento in cui la donna è eccitata, le sue labbra aumentano di volume, assumono una tonalità rossa ancora più intensa e vengono bagnate più di frequente con la lingua: simulano i cambiamenti fisici e la lubrificazione dell'organo genitale. Lo stesso motivo è alla base della ragione per cui le donne dipingono le labbra con il rossetto o ne aumentano lo spessore con il silicone o con il collagene. Ma le labbra, oltre ad aumentare di dimensione, possono anche rimpicciolire: è quanto succede quando si prova una sensazione di collera: in quella circostanza, osserviamo che le labbra si assottigliano; appaiono anche più terree e retratte. Tutte le emozioni, in realtà, sono distinguibili dalla posizione o dalla forma che assumono le labbra (il ché ne rimarca l'importante valore espressivo). Nella paura sono ritirate e tese agli angoli esterni; nella felicità risultano aperte, con gli angoli tesi e sollevati; nel disgusto sono spinte verso l'alto e sotto il labbro inferiore è facile notare un certo rigonfiamento. Per riconoscere la tristezza è sufficiente rilevare la presenza di un tremolio di questi due lembi. Quando la persona è amareggiata o giù di corda, infine, la bocca assume un aspetto atonico, cadente e gli angoli sono piegati verso il basso.

Louis Corman, uno degli attuali esponenti della fisiognomica (la disciplina che studia i rapporti fra fattezze e personalità), proprio partendo da osservazioni come quelle illustrate, e restringendo il campo di studio, agli aspetti immutabili della morfologia del volto, asserisce che labbra strette, sottili e chiuse sono segno di introversione, riservatezza, diffidenza, avarizia e indisponibilità. Labbra grandi e aperte indicherebbero invece generosità, espansività e sensualità. Che queste correlazioni siano fondate è tutto da provare (dove la mettiamo l'ereditarietà?). Ma sicuramente Corman ha colto quello che è il senso comune: indipendentemente dal fatto che sussistano realmente rapporti come quelli descritti, noi tendiamo ad attribuire a chi mostra quelle caratteristiche facciali gli stessi attributi caratteriali indicati dallo studioso. E' provato sperimentalmente, ad esempio, che è più facile che estranei che si trovino nella stesso ambiente, inizino una conversazione con chi tiene le labbra socchiuse piuttosto che con chi le tiene serrate.

Uno dei gesti più comuni che facciamo, coinvolgendo le labbra, è leccarle. Ci passiamo la lingua sulle labbra ogni volta che vediamo o sentiamo qualcosa che giudichiamo gradevole. Quest'azione sarebbe la versione "matura", generalizzata, stilizzata e parziale dell'atto di suzione dal seno di quando si era bambini. In effetti, la sensazione che proviamo lambendo con la punta della lingua le labbra è molto simile a quella sperimentata succhiando il capezzolo. Leccare, ma anche mordere le labbra, equivarrebbe in altre parole a "gustare" qualcosa che troviamo gradevole (non a caso, parliamo di "notizie ghiotte" o di argomenti per "palati fini", ecc.), paragonando questo piacere a quello vissuto durante l'allattamento. Non sempre lambire le labbra ha questo significato. Se il movimento della lingua è un guizzo veloce che percorre in particolare il labbro inferiore, da un lato all'altro è segno di uno stato d'ansia. L'apprensione è infatti accompagnata da una riduzione della secrezione salivare; per cui, ci umettiamo le labbra perché abbiamo l'impressione di sentirle secche, così di riflesso le bagniamo. Spesso tocchiamo le labbra con le dita. Tenere un dito su di esse, specie se la bocca è dischiusa,

assume il valore di gradimento. Quando però poggiamo il pollice in quella regione del volto può però voler dire che ci sentiamo a disagio o tristi e che stiamo "recuperando", con un abbozzo dell'azione originale, il conforto procuratoci dal succhiarci il "ditone". Le donne tendono a mettere il dito mignolo sulle labbra più frequentemente delle altre dita. La spiegazione è semplice: si tratta del dito più piccolo; quindi, con quest'atto, non solo segnalano attrazione, ma intendono essere percepite fragili, sottomesse e arrendevoli - in sostanza, il mignolo rimanderebbe al dito di un bambino e questa "rievozione" farebbe sì che l'intera persona venga pensata come una bambina. 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: si può cogliere un'analogia tra questi atti e il segnale stradale di divieto di accesso. Un messaggio affine è dato dal comportamento di spingere con l'indice contro il labbro inferiore: in questo modo si replica parte dell'espressione di disgusto o disprezzo e lo facciamo quando non siamo in condizione di poter manifestare queste emozioni apertamente o quando sostenere la posa delle labbra con i soli muscoli del volto sarebbe troppo faticoso perché il nostro atteggiamento è indirizzato non a una frase o a una scena cui assistiamo, ma ad un discorso o ad una faccenda che va per le lunghe.

Il ruolo svolto dalla comunicazione non verbale è di fondamentale importanza nel processo comunicativo. Molti ricercatori sostengono che il canale verbale viene usato soprattutto per la trasmissione di informazioni, mentre quello non verbale per scambi di tipo interpersonale o, in qualche caso, come sostituto dei messaggi verbali. Lo psicologo americano Mehrabian, studioso della comunicazione non verbale, a seguito di studi sull'argomento, ha riscontrato che l'incidenza totale di un messaggio è per il 7 per cento verbale (parole), per il 38 per cento vocale (tono di voce , inflessione e altri suoni) e per il 55 per cento non verbale. L'antropologo Biedwhistell, invece, ha calcolato che la componente verbale di una conversazione faccia a faccia ricopre meno del 35 per cento e che più del 65 per cento avviene in modo non verbale. Tutto ciò deriva dal fatto che l'uomo, come qualsiasi specie animale, è regolato da leggi di natura biologica che controllano azioni reazioni linguaggio del corpo e gesti. Questo avviene senza consapevolezza, infatti i movimenti e i gesti possono comunicare un messaggio diverso da quello comunicato con la voce.

Questo aspetto viene definito " incongruenza comunicativa" e porta ad una cattiva comunicazione. Difficilmente una persona può contraffare il linguaggio del corpo; tutti noi ci ricordiamo cosa facevamo da bambini quando raccontavamo una bugia: coprivamo la bocca con le mani. Crescendo abbiamo acquisito consapevolezza che quel gesto è sinonimo di bugia e l'abbiamo modificato; adesso sfioriamo con un dito la bocca, il naso ecc. Conoscere e riconoscere questi ed altri gesti ci aiuta a produrre una "comunicazione consapevole".

Quando si dice di avere un presentimento che qualcuno abbia mentito , in realtà, abbiamo capito che il linguaggio del corpo non corrisponde a quello verbale. Freud diceva: " Nessun mortale può mantenere un segreto: se le labbra restano mute, parlano le dita".

Da quanto sopra esposto possiamo affermare che le parole che si pronunciano hanno un valore comunicativo importante, ma ha sicuramente maggiore influenza il modo in cui realizziamo l'atto comunicativo; infatti, nel messaggio passa la realtà emotiva della persona e le sensazioni più profonde, anche se si cerca di nascondere il più possibile.

Gli elementi del linguaggio non verbale sono: il volto (la mimica), lo sguardo, la postura, l'orientamento spaziale, la distanza interpersonale, i movimenti del corpo, la gestualità, la voce e gli aspetti non verbali del parlato, l'aspetto esteriore.

- Il volto, uno dei canali privilegiati della comunicazione non verbale, è importante per le espressioni(mimica) che esprimono emozioni e altri atteggiamenti provati nei confronti degli altri.
- Lo sguardo è costituito dall'insieme degli elementi fisiologici involontari (battito delle palpebre, dilatazione delle pupille) e da elementi di uso consapevole come il guardare ed essere guardati; essi possono dare luogo, a seconda delle situazioni e della durata, a sensazioni di gradimento o di disagio. In genere lo sguardo unito all'espressione del volto fornisce un feedback informativo sulla sua percezione, l'atteggiamento e il giudizio formulato dall'interlocutore stesso.
- La postura è un segnale involontario. Il numero delle posture è elevato e influenzato dalle convenzioni sociali e i vari contesti; le più ricorrenti sono: eretta, seduta, rannicchiata ecc. Le posture, adeguate alle varie circostanze e al contesto sociale, variano anche da cultura a cultura; in genere l'inclinazione del busto in avanti indica interesse per l'interlocutore, il portamento eretto e le mani sui fianchi indicano desiderio di dominio; di fronte a persone di status inferiore la tendenza è di assumere posizioni laterali.

- L'orientamento spaziale comunica gli atteggiamenti interpersonali in base a come gli individui si situano nello spazio; infatti, la collocazione spaziale faccia a faccia tende a manifestarsi quando sussiste un rapporto su base gerarchica, la posizione fianco a fianco segnala intimità e collaborazione.
 - La distanza interpersonale è un altro segnale comunicativo potente; più aumenta la distanza tra gli interlocutori, più il rapporto diventa impersonale. La distanza intima consente rapporti interattivi privati (da 0 a 30 cm.), infatti facilita la percezione di odori, calore dell'altro corpo, permette la possibilità del contatto fisico ecc.; distanza personale- casuale (da 5 cm. a più di un metro) per rapporti familiari confidenziali e amichevoli; distanza sociale (da 1 metro a 3 metri) per rapporti di lavoro; distanza pubblica (oltre i tre metri) colui che comunica è separato dal pubblico, l'attenzione può essere distolta per stimoli provenienti dall'ambiente circostante.
 - I movimenti del corpo e la gestualità riguardano i movimenti di diverse parti del corpo: movimenti delle mani, della testa ecc. I movimenti delle mani più significativi sono: gesti emblematici (facilmente traducibili in parole), gesti illustratori (movimenti collegati al discorso), gesti regolatori (segnalano interesse, approvazione o disapprovazione), gesti di adattamento (movimenti involontari come manipolazione, diretti su oggetti ecc..).
 - La voce e gli elementi non verbali sono costituiti dagli elementi paralinguistici, essi sono raggruppabili in due categorie: qualità della voce e vocalizzazioni.
 - L'aspetto esteriore è determinato dall'apparenza fisica e dall'abbigliamento. Da ricerche effettuate risulta chiaramente che la conformazione fisica (gradevolezza estetica) influenza l'interlocutore. Anche l'abbigliamento rappresenta un forte segnale sociale- comunicativo.
- Il linguaggio non verbale, secondo gli studiosi Burgoon, Buller e Woodall, è molto articolato e comprende molteplici indicatori di tipo paralinguistico, cinesico e prossemico. Pertanto, è importante sottolineare che non è sempre facile decodificare il significato del messaggio stesso.
- Per avviare un rapporto formativo corretto e non conflittuale è di fondamentale importanza l'acquisizione di tecniche comunicative adeguate.
- La psicologa Di Fabio definisce "la competenza comunicativa come la capacità di relazionarsi con gli altri. Implicitamente implica il sapere che cosa fare e come farlo (Fillmore) senza trascurare il concetto di appropriato/inappropriato".
- I fattori che facilitano una buona competenza comunicativa sono (Di Fabio):
1. Complessità cognitiva (capacità di interpretare e trovare un senso a ciò che gli altri fanno e dicono intorno a noi).
 2. Empatia (espressività calore umano, facilità di rapporto, flessibilità ottimismo).
 3. Assunzione di ruolo e controllo del rapporto comunicazionale (capacità di condurre, di sostenere, di indirizzare l'interazione).

A **cosa** **serve**

La comunicazione non verbale svolge importanti funzioni nel comportamento sociale dell'uomo. L'informazione fornita dalle parole viene a volte contraddetta o smentita dai segnali non verbali che la accompagnano e quando la comunicazione verbale non è possibile, le informazioni vengono trasmesse attraverso segnali non verbali.

Quando dobbiamo farci un'idea di una persona per esempio, facciamo riferimento, oltre a quello che dice, ai segnali non verbali che ci manda: il tono di voce, la mimica del volto, i movimenti, i gesti senza esserne del tutto consapevoli.

Le funzioni della comunicazione non verbale sono molteplici, abbiamo già detto in altra sede (vedi **Le regole della comunicazione**) che può essere considerata il linguaggio delle relazioni, attraverso di essa si segnalano il tipo di relazione in corso e i mutamenti qualitativi delle relazioni interpersonali; è il mezzo principale per esprimere e comunicare le emozioni. Il linguaggio del corpo dà indicazioni sull'immagine di sé e del proprio corpo e contribuisce alla presentazione di sé agli altri, fornisce elementi con cui interpretare il significato delle espressioni verbali.

Come **si** **esprime**

Rientrano nella comunicazione non verbale: il sistema intonazionale, paralinguistico e cinesico. Analizziamo il sistema cinesico, sotto questa voce rientrano: il comportamento spaziale, il comportamento motorio-gestuale, il comportamento mimico del volto, il comportamento visivo, l'aspetto esteriore. Nel **comportamento spaziale** rientrano i segnali di contatto corporeo (inteso come elemento prossemico), distanza, orientazione, postura.

Il contatto corporeo è la forma più primitiva di azione sociale. Ci sono molte differenze interculturali rispetto

all'uso e al significato del contatto corporeo e al modo in cui viene usato. Nelle culture nordiche se ne fa un uso scarso mentre è molto impiegato nella cultura araba e in quella africana. In ogni caso il contatto fisico svolge la funzione di segnale di interazione: in genere si tocca il proprio interlocutore quando si saluta o ci si congratula con lui, quando si vuole richiamare l'attenzione o condurre una persona in una certa direzione. La distanza interpersonale fornisce informazioni sull'intenzione di iniziare, mantenere o interrompere un incontro: il movimento verso una persona può essere un segnale di interazione; allontanarsi dal proprio interlocutore può comunicare l'intenzione di porre fine a quell'incontro. L'orientazione indica l'angolo in cui le persone si situano nello spazio, l'una rispetto all'altra. Questo segnale sembra indicare i rapporti di collaborazione, intimità o gerarchia che si stabiliscono tra due persone. Due amici intimi o due persone che stanno collaborando, tendono a mettersi fianco a fianco o a 90 gradi. Nei rapporti gerarchici il superiore si colloca di fronte al dipendente. Anche la postura partecipa al processo di comunicazione. Esistono posture dominanti e posture sottomesse. Il portamento eretto ad esempio, con il capo piegato all'indietro e le mani sui fianchi può comunicare il desiderio di dominare. Il modo di camminare, di stare in piedi, di sedersi può comunicare/rivelare stati d'animo e il rapporto che la persona ha con se stessa, l'immagine di sé. **Il comportamento motorio-gestuale** è quello più studiato tra i comportamenti non verbali. I gesti delle mani e i cenni del capo sono indubbiamente quelli che hanno un peso maggiore nella comunicazione. I cenni del capo in particolare, sono segnali non verbali in genere molto rapidi e per questo possono sembrare meno importanti, in verità sono molto più importanti degli altri per il procedere di un'interazione. Un cenno del capo fatto da chi ascolta, è in genere percepito da chi parla come segnale di attenzione o di assenso, ha perciò valore di rinforzo nel senso che ricompensa il comportamento precedente e lo incoraggia. Interviene anche nel coordinare il discorso tra i due interlocutori: un cenno di assenso invita chi parla a continuare il discorso, più cenni di assenso in successione comunicano a chi parla che chi ascolta vuole prendere la parola. Questo aspetto è molto importante per esempio per quello che riguarda le difficoltà che alcuni studenti possono incontrare nell'affrontare certe interrogazioni. Se è vero che per alcuni l'interrogazione è un vero e proprio incubo, spesso legato ad altre difficoltà personali e arrivano all'interrogazione già in preda al panico è anche vero che l'andamento dell'interrogazione è molto condizionato dall'atteggiamento che assume l'insegnante nei confronti dello studente. Proprio quest'anno ho fatto alcuni incontri su questo tema, alcuni programmati, altri invece avvenuti spontaneamente dai quali è emerso che il problema reale per alcuni studenti (quelli che fanno "scena muta") durante l'interrogazione è quello di trovarsi di fronte insegnanti che non danno segni di assenso, che quindi non rinforzano e non incoraggiano a proseguire il discorso, anzi che a volte assumono espressioni per loro indecifrabili (questo riguarda più la mimica del volto), che vengono interpretate e vissute come critiche a volte a carattere persecutorio e che hanno il potere di inibirli completamente nell'esporre la loro preparazione. Non è indifferente il fatto che gli studenti sono in posizione di inferiorità(vedi più avanti).

Questo ci introduce all'importanza che rappresenta il volto per la comunicazione non verbale. Nell'uomo la **mimica facciale** ha soprattutto tre funzioni: manifestare aspetti caratteristici della personalità dell'individuo, esprimere le emozioni e gli atteggiamenti interpersonali, inviare segnali nell'interazione in corso. Come abbiamo visto nelle interrogazioni, durante un colloquio, l'espressione del volto fornisce un commento continuo alla produzione verbale. Essere consapevoli dei messaggi che mandiamo durante un colloquio, ci può aiutare a mandare messaggi più intenzionali. Per esempio fornire cenni di assenso durante un'interrogazione coerenti con le espressioni del volto, può aiutare lo studente in difficoltà e anche l'insegnante, perché sentirsi la causa di tanta paura è piuttosto imbarazzante. I gesti delle mani, soprattutto per noi italiani, sono una parte fondamentale della comunicazione. A parte i gesti simbolici come lo scuotere la mano in segno di saluto, o l'atto di indicare, noi utilizziamo tutta una serie di gesti illustratori nel corso della comunicazione verbale proprio per spiegare ciò che stiamo dicendo. Attraverso i gesti della mani mostriamo i nostri stati d'animo più o meno volontariamente: scuotendo un pugno segnaliamo rabbia, facendo movimenti maldestri o incontrollati esprimiamo ansia.

Lo **sguardo e i comportamenti visivi** sono elementi importanti nelle relazioni interpersonali. Chi ascolta e non guarda dà l'impressione al suo interlocutore di non essere interessato o di rifiutare chi parla; d'altra parte chi guarda troppo intensamente senza parlare, dà l'impressione di essere una persona strana. Attraverso il comportamento visivo si può capire il potere esercitato da una persona: le persone socialmente potenti tendono a non controllare visivamente le persone meno potenti; quelle meno potenti invece sembra che abbiano maggior bisogno di controllare le espressioni del volto dell'altro per capire le reazioni ai propri rinforzi verbali. Il contatto visivo produce un'intimità che è incompatibile con l'inganno. Per questo chi vuole nascondere certi aspetti della propria immagine o chi soffre di disturbi del comportamento reagisce con forte ansia nelle situazioni sociali e dove è probabile venire guardati.

Gli **aspetti non verbali del parlato** (il tono, il timbro, l'intensità della voce, le pause.....), danno indicazioni per la sincronizzazione delle interazioni e per la metacomunicazione sul discorso verbalizzato. Il silenzio durante un'interazione per esempio è una forma non verbale del parlato e può assumere significati diversi: momento di pausa per decidere chi deve ricominciare a parlare, oppure momento di attenzione nei confronti dell'interlocutore o altro.

L'**aspetto esteriore** infine è l'immagine che abbiamo e che vogliamo dare di noi stessi. Questo giustifica il fatto che, chi più chi meno, impieghiamo tempo, energie e denaro per controllare e migliorare il nostro aspetto. L'aspetto esteriore è molto condizionato dal contesto sociale, un certo trucco, un certo abbigliamento o un certo taglio di capelli risultano infatti importanti a condizione che se ne condivida il significato.
