

Antonio Luce

SCOPRIRE VERITA' E MENZOGNE



Volume 1

Antonio Luce
Psicologo e Formatore

**SCOPRIRE
VERITA' E
MENZOGNE**

Volume 1

Per avere maggiori informazioni su quanto trattato in questo libro e sulle attività di ricerca, formazione e consulenza dell'autore potete rivolgervi scrivendo una email:

Luce.antonio.web@gmail.com

**Scoprire Verità e Menzogne
Volume 1**

© 2009 Antonio Luce
Proprietà letteraria riservata

*A Coei che mi ha aiutato in un momento buio della
mia vita.
Lady D.*

Indice

- 1.1 *Le posizioni della testa*
 - 1.2 *Lo Sguardo*
 - 1.3 *Anche gli animali mentono*
- Bibliografia*

La menzogna

... il vostro errore fondamentale sta nel sottovalutare l'importanza



degli occhi umani. Capite, la lingua può nascondere la verità, ma gli occhi mai! Vi rivolgono una domanda inaspettata: voi ... in un secondo, vi padroneggiate e sapete cosa bisogna dire per nasconde-

re la verità, e lo dite nel modo più convincente ... ma, ahimè, la verità smossa dalla domanda balza per un istante dal fondo dell'anima negli occhi, e tutto è finito!

Essa è stata notata ...

(Michail Bulgakov, Il Maestro e Margherita)

1.1 Le posizioni della testa

Con il capo compiamo alcuni cenni di comunicazione basilari come assentire, negare, o esprimere “all’incirca”. Quest’ultimo gesto, che si assimila anche al “così così”, “abbastanza”, “insomma”, si effettua ciondolando la testa lateralmente a destra e a manca e oscillando contemporaneamente la mano sull’asse dell’avambraccio.

I cenni di assenso e di negazione non sono così banali come a prima vista si potrebbe pensare: quante volte vi è capitato di ascoltare qualcuno affermare con forza un’opinione e contemporaneamente negarla col movimento del capo? Ci sono molti personaggi televisivi che cadono in questo tranello teso loro dal corpo o, per essere più precisi, dalla verità sepolta nel loro inconscio e che il corpo fa emergere.

La testa, mentre si dialoga, può essere tenuta ferma in diverse posizioni: se il vostro interlocutore tiene la testa:

- **eretta**, vorrà dire che è interessato e attento a ciò che dite.
- **piegata in avanti**, a mo’ di cervo pronto a combattere il maschio rivale, sta pensando di sfidarvi (*rif. 9.1*)



9.1

• **leggermente riversata all'indietro**, col mento in alto e il collo bene in vista, vuole guardarvi dall'alto in basso, mostrare superiorità. Fate però attenzione: la testa di una donna tenuta in questa posizione potrebbe in realtà segnalare disponibilità, in quanto vi sta mostrando il collo, ovvero una delle parti del corpo più vulnerabili (*rif. 9.2*)



9.2

- **Inclinata da un lato**, vi sta ascoltando così attentamente che non vuol perdersi una sola parola.

- **Portare le mani al viso**

Secondo il linguaggio del corpo classico, quando gli esseri umani si portano le mani al viso, è assai probabile che esista un conflitto fra ciò che pensano nel profondo e ciò che, per circostanze varie, vogliono comunicare agli altri.

L'esperto di linguaggio del corpo e la persona dotata di sensibilità dispongono in questo caso di segnali molto importanti per scoprire se il loro interlocutore sia sincero.



Per esempio, se voi state parlando e la vostra ragazza si porta la mano o anche solo un dito davanti alla bocca, magari chiudendola a pugno per sfogare un colpo di tosse, (*rif. 9.3*) è possibile che le vostre parole l'abbiano messa a disagio, o non vi creda, mentre se lo stesso comportamento viene tenuto quando è lei stessa a parlare probabilmente l'argomento nasconde qualche aspetto per lei spinoso oppure sta faticando a nascondere il nocciolo del problema. In generale, ci si copre la bocca quando si sta dicendo una bugia; ma poiché questo gesto è facilmente identificabile, lo si è evoluto e modificato con (*rif. 9.4*) lo sfiorarsi la punta del naso come in preda a un raptus di prurito.



9.4

Un altro modo per scoprire una bugia è quello di notare l'eventuale spostamento dello sguardo del vostro interlocutore dai vostri occhi ad altri oggetti, oppure il suo insistente stropicciarsi le palpebre o l'angolo di un occhio (*rif. 9.5 - 9.6*).

9.5



9.6

Chi non ha più voglia di starvi ad ascoltare o nutre dubbi sulla veridicità delle vostre affermazioni, tenderà invece a toccarsi un orecchio, a ripiegare di lato il padiglione o a infilarci un dito dentro (*rif. 9.7*).



9.7

Infilerà invece un dito nel colletto della camicia (*rif. 9.8*) per allargarlo quando sentirà bisogno d'aria, di spazio, di libertà: cioè quando si sentirà oppresso o particolarmente infastidito dalla situazione nella quale si è trovato.



9.8

Il venditore che ha di fronte al cliente farebbe bene ad osservarne attentamente i gesti, soprattutto il modo in cui porta le mani al viso: solitamente, mentre il cliente ascolta la proposta, tenderà a portare la mano contro la guancia, e, più precisamente, la terrà aperta e vi appoggerà sopra la testa (*rif. 9.9*)



9.9

se è annoiato, mentre la terrà chiusa col dito indice puntato in alto se è interessato (*rif. 9.10*).



9.10

Ma attenzione: se improvvisamente sposta il pollice sotto il mento (*rif. 9.11*) il venditore si trova nella scomoda posizione di chi viene giudicato negativamente e dovrà fare qualcosa per non perdere l'affare. Se il cliente sta valutando l'offerta, facilmente sottolineerà la propria indecisione portandosi la mano a pugno sotto il mento e strofinandolo con l'indice



9.11

(rif. 9.12): nel giro di pochi istanti egli deciderà e dunque il venditore perciò dovrà sfruttare al massimo quel momento di attenta valutazione.



9.12

Secondo la nostra scuola di pensiero, il volto rappresenta una mappa di tutti quelli che sono dei carichi emotivi, positivi o negativi, subiti dal soggetto in tempo reale. Sottolineiamo questo concetto per dissentire dagli archetipi classici del paragrafo precedente per cui toccarsi il viso indica solo la menzogna o il disagio provato dalla persona.

Secondo la nostra prospettiva, il bambino che mente tende senz'altro a coprirsi la bocca: la metamorfosi di questo segnale diventa però lo spazzolamento all'interno delle narici oppure il colpo di tosse che è indipendente dal coprirsi o no le labbra con il pugno o la mano.

Questi però sono segnali che non indicano sempre e comunque la menzogna, ma piuttosto il dissentire del corpo (e quindi dell'inconscio) con ciò che si sta dicendo o ascoltando. Quando la persona è interessata ad un argomento potrebbe avvertire un prurito sia nella zona degli occhi che delle orecchie, organi che rappresentano i canali di ingresso visivo e auditivo al nostro corpo e che noi associamo al piacere di guardare e di ascoltare (non alla menzogna come fanno gli autori classici).

Riprendendo le nostre figure psicologiche, aggiungeremo che, mentre il *Guerriero* tende ad appoggiarsi mostrando il dito che è la sua spada, il *Crocerossino* tenderà ad appoggiarsi tenendo il palmo sul viso, e il *Consigliere* (Figura che analizzeremo nel prossimo libro) si appoggerà su una mano tenuta a semicerchio.

1.2 Lo sguardo

Secondo gli ultimi studi americani effettuati sul linguaggio del corpo, durante l'interrogatorio che la polizia conduce nei confronti degli indagati, a una particolare domanda l'indagato che mente potrebbe abbassare lo sguardo a sinistra disegnando come un semicerchio discendente.

Secondo la nostra scuola di pensiero, invece, questo segnale rappresenta, più che una menzogna, un segnale di forte disagio sull'argomento trattato.

Facciamo un esempio, se alla domanda: "Hai ucciso ieri sera il tuo capoufficio?" l'indagato sposta lo sguardo in basso a sinistra, questo potrebbe sia aver commesso l'omicidio, sia essere stato in motel con l'amante. Entrambe queste situazioni possono rappresentare un forte disagio. Occorre dunque prestare sempre molta attenzione alle modalità di interpretazione dei messaggi del corpo.



Prendiamo ora in considerazione gli sguardi analizzando in primis le **pupille**. A parità di condizioni di luce, le pupille tendono a dilatarsi se si osserva qualcosa di piacevole e a restringersi nel caso opposto e di pericolo. Se allora il vostro partner vi dice che va tutto bene ma le sue pupille sono insolitamente piccole, secondo gli interpreti classici del linguaggio del corpo, farete bene a verificare la veridicità della sua affermazione. I nostri studi, che si rifanno alla fisiologia che la macchina della verità mette in risalto, dicono invece che un soggetto congruente con ciò che sta dicendo ha il battito cardiaco regolare, la respirazione normale e la pupilla non dilatata. Nel momento in cui mente, la respirazione diventa affannosa, il cuore accelera i battiti, la carotide comincia a pulsare più rapidamente, la pupilla si dilata e l'occhio potrebbe diventare anche leggermente lucido.



1.3 Anche gli animali mentono

Da diversi studi incrociati si è potuto comprendere che la finzione fa parte della vita di tutti noi e che è un evento del tutto naturale. Secondo il Dr. Luigi Anolli, docente di psicologia della comunicazione alla Università Bicocca: “La menzogna è un meccanismo biologico legato alla sopravvivenza”. In altri termini, quello della bugia è un meccanismo che si attua allo scopo di ottenere più di quello che si crede possibile in altro modo. Alcuni ricercatori scozzesi sono andati a vedere quanto fosse antica l’arte della menzogna, studiando lo spessore della corteccia del cervello: infatti, più aumenta il volume della neocorteccia, più facilmente il cervello sarà pronto alla menzogna.

Secondo questi scienziati esistono aree ben distinte del cervello che si attivano quando diciamo una bugia, e la FMRI ce lo mostra chiaramente: si tratta del giro anteriore del cingolo e di parte della corteccia prefrontale e premotoria.

Ma perché qualcuno è più bravo di altri a mentire?

L’arte della bugia è regolata da un processo inibitorio per il quale ci si frena nel dire quello che si sta liberamente pensando e lo si sostituisce

con una risposta più diplomatica. Il motivo per cui lo si fa è naturalmente quello di compiacere, o di non infastidire, l’interlocutore. Ecco dunque la vera ragione della menzogna:

il desiderio di essere accettati o di avere successo, ma anche la volontà di non turbare più di tanto una situazione di quiete (leggi “bugie a fin di bene”) in qualsiasi ambito ci troviamo,

in famiglia, al lavoro, nelle relazioni sociali. Secondo gli ultimi studi in questo campo, pare che anche gli animali facciano ricorso alla menzogna e lo facciano o per guadagnarsi la propria compagna, oppure per conquistarsi un posto dignitoso all'interno del gruppo. Ecco due esempi significativi.



Il gallo, per avvicinare la sua “nuova preda” del pollaio è in grado di eseguire il richiamo tipico di chi ha trovato dei semi prelibati attirando così la sua preda. Solo quando lo scopo sarà raggiunto la gallinella si accorgerà che i semi non erano altro che dei sassolini. Ma i bugiardi più esperti sono i primati, non a caso gli animali più simili all’uomo.



Il macaco Rhesus, infatti, se è il più vessato nel gruppo e trova del cibo, invece di richiamare tutta la sua compagnia, tenderà a tenerselo per sé così da riuscire a mangiare con più tranquillità.

Quindi l’atto del mentire, in fin dei conti, è un po’ un tentativo di salvarsi la vita.

Il Prof. Anolli ha anche distinto le bugie in due classi: da un lato le bugie egoistiche, che vengono dette normalmente agli estranei, sono tendenzialmente più dure e possono anche danneggiare il prossimo; dall’altro le bugie altruistiche, quelle che invece si dicono alle persone care; in questo caso, l’essere scoperti, probabilmente, rappresenta un rischio che può nuocere

di più al mentitore stesso che quindi si limiterà spesso alle famose “bugie a fin di bene”.

Secondo una ricerca svolta presso la Massachusetts Amherst University, gli uomini e le donne mentono tendenzialmente per motivi differenti, quando hanno davanti a sé una persona nuova: le ragazze lo fanno per far sentire a proprio agio

l’estraneo, mentre i maschietti per tentare di far colpo.

Il prof H.G. Frankfurt, docente di filosofia alla Princeton University, è riuscito a delineare una sottile demarcazione tra le bugie in senso stretto e le fandonie: mentre chi racconta le prime sostanzialmente conosce la verità, ma la vuole ignorare completamente; chi racconta fandonie, invece, non si cura di vedere come stanno effettivamente le cose. Egli imputa l’essere

propensi al raccontar frottole al tipo di società in cui viviamo, una società democratica in cui il mercato e quindi il commercio la fa da padrone.

È assai difficile scoprire le bugie: solo il 53% delle persone riesce a farlo. Secondo P. Ekman, psicologo esperto in questo campo ancora abbastanza oscuro, è possibile delineare alcuni criteri per smascherare i bugiardi; questi ultimi, secondo lo studio effettuato, hanno dei caratteri riconoscibili quali:

sguardo sfuggente, mani nervose e voce stridula. Ekman ha confermato che le donne, come detective di bugie, sono tendenzialmente più abili degli uomini.

Ma quale categoria di persone è in vetta nella graduatoria della bugia facile? Secondo gli italiani, ma anche secondo taluni ricercatori, al primo posto stanno i politici, dopodiché seguono i commercianti; mentre le persone più oneste risultano i medici.

Bibliografia

Il repertorio del comportamento non verbale: categorie, origini, uso, codici.

Elementi di semiologia di Barthesr, Einaudi, Torino
1966

Introduzione alla Semantica di Brekle E.H., Il mulino,
Bologna 1975

L'immaginazione simbolica di Durand G., Il pensiero
scientifico, Roma 1977

La scoperta dell'inconscio. Storia della Psichiatria Dinamica di Ellenberger
H.F., Boringhieri, Torino 1976

In Lamedica, gesto e comunicazione di Ekman P. e
Friesen W. Liquori, Napoli 1987

I muscoli del viso parlano tutte le lingue in Psicologia Contemporanea di Ekman P., 1977

Lo studio della personalità di Eriksen C.W., Il Mulino,
Bologna *Messaggi del corpo* di Erhard T. Pan, Milano
1986

La comunicazione pubblicitaria di Fabris G., Milano
1968

Il corpo parla di: sesso, potere, aggressività di Fast J.
Mondadori, Milano 1979

Perchè l'inconscio, in Alla scoperta dell'inconscio, in Psicologia Contemporanea di Favero A., 1982

Simbolo e codice di Fornari F., Feltrinelli, Milano 1976
Nota sull'inconscio in Psicoanalisi, in *Opere*, 1909-12b, vol. 6. di Freud S., ed. Borighieri, Torino 1870

Una relazione tra un simbolo e un sintomo, In *Opere* 1915-17, vol. 8 di Freud S., ed Borighieri, Torino 1970
L'interpretazione dei sogni di Freud S., Borighieri 1970 (1899)

Totem e Tabù di Freud S., Borighieri 1970 (1913)

Ad di là del principio di piacere di Freud S., Borighieri 1970 (1913)

I motti di Spirito e Il cervello diviso in *Psicologia Contemporanea* di Gardener H., 1982

La dimensione nascosta di Hall E., Bompiani, Milano 1968
Ascoltare, convincere, vendere di Heim J. A., Franco Angeli 1994

Teorie del simbolismo, scritti sulla sessualità femminile e altri saggi di Jones E., Astrolabio - Ubaldini, Roma 1972

L'uomo e i suoi simboli di Jung C.G., Longanesi & C. Milano 1980
Introduzione all'inconscio in *L'uomo e i suoi simboli* di Jung C.G., *La Libido Simboli e trasformazioni* di Jung C.G., Newton Compton Editori, 1975

La comunicazione inconscia nella vita quotidiana di Langs R., Astrolabio - Ubaldini, Roma 1988

Il linguaggio nel corpo di Lowen A., Feltrinelli 1978
Lo studio della personalità di Lazarus R.S. e Me Cleary R.A., Il Mulino, Bologna 1986

Cervello destro, cervello sinistro: realtà e fantasie in
Psicologia Contemporanea
di Levy J., 1972

L'uomo elaboratore di informazioni di Linsay P.H.,
Giusti -Barbara, Firenze 1983

Mani e Volto dicono chi sei. Rusconi Libri - Santarcangelo di Romagna
(Rn), 2003

Comunicazione non verbale e i suoi rapporti con la comunicazione verbale in Riv. di Psicoanalisi di Matte Blanco J.

Analisi formale dei processi comunicativi in La comunicazione non verbale a cura di Hinde R.A., Laterza McKay D.M. Roma - Bari 1974

La comunicazione senza parole in Psicologia Contemporanea, Mehrabian A.

Segni, linguaggio, comportamento di Morris Ch., Longanesi, Milano 1963

I gesti nel mondo di Morris D., Mondadori, Milano 1995

L'uomo e i suoi gesti di Morris D., Mondadori, Milano 1977

I riflessi condizionati di Paulov Borighieri, Torino 1966
Il linguaggio del comportamento di Scheflen A., Astro-
labio – Ubaldini 1977

Il linguaggio segreto del corpo di Guglielmi A., Piem-
me – Casale Monferrato 2004

La formazione subconscia del linguaggio di Thass -
Thienemarm, Astrolabio Corpo, inconscio e simbolo -
di Tibaldi G. Milano 1983

Teorie del simbolo di Todorov T., Garzanti, Milano
1983 *Nearlands Gebarenboerkje* di Andrea, P. e H.P.
de Boer, Elsevier Manteau Amsterdam 1979

Nieuw Nederlands Gebarenboerkje di Andrea, P.E.
H.P. De Boer, Elsevier
Manteau Amsterdam 1982

Bodily Communication Argyle M., di Methuen, Londra
1988

*The Do's And Taboos Of Body Language Around The
World* Axtell R.E., 148 Gestures:, Wiley, New York
1991

“*Arabic Gestures*” di Barakat R.A., Journ. Popular
Culture, 1973

A Dictionary Of Gestures di Bauml B.J. e F.H. Bauml,
Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey 1975

A Cultural History Of Gesture di Bremmer J. E H.
Roodenburg, Polity
Press, Cambridge 1991

The International Dictionary Of Sign Language di Brun T., Wolfe, Londra 1964

Posture And Gesture di Bull P., Pergamon Press, Oxford 1987

Or The Naturall Language Of The Hand di Bulwer J. Chirolgia, Londra 1944

Or The Art Of Manuall Rhetorique di Bulwer J. Chirolgia, Londra 1944

Or The Deafe And Dumbe Mans Friend di Bulwer J., Philocophus, Londra 1948

A View Of The People Of The Whole World di Bulwer J., Londra 1954

The Semiotics Of French Gesture di Calbris G., Bloomington 1990

Des Gestes Et Des Mots Pour Le Dire Calbris, G. E J. Montredon, Parigi 1986

A Guide To European Mannerism, Collett P., Foreign Bodies, Simon And Schuster, Londra 1993

The Language Of Gesture di Critchley M., Arnold, Londra 1939

Silent Language di Critchley M., Butterworths Londra 1975

Il silenzio e la parola di F. Rella, Feltrinelli, Milano
1981

Il linguaggio e il silenzio di G. Steiner, Rizzoli, Milano
1972

Gruppi umani e categorie sociali di H. Tajfel, Il Mulino,
Bologna 1985

Messaggi del corpo di E. Thiel, PAN, Milano 1991

Pragmatica della comunicazione umana di P. Watzlawich,
J. H. Beawin,
D. D. Jackson, Astrolabio, Roma 1971

La prospettiva relazionale di P. Watzlawich, J. H.
Weakland, Astrolabio,
Roma 1978

Tecniche di terapia del comportamento di J. Wolpe,
Angeli, Milano 1972

Il corpo e il suo linguaggio di M. Argyle, Bologna 1981
Psicosintesi- Armonia della vita di R. Assagioli, Medi-
terranee, Roma, 1971

L'aura umana Di D. Baker, Crisalide, Spigno Satur-
nia(Lt) 1990

Ces gestes qui seduissent Di D Brulard, Jouvence, Ge-
nere, 1996