

## I migliori segnali per scoprire la menzogna.

Durante l'esercizio della mia professione di trainer esperto in comunicazione non verbale, una delle domande più spesso ricorrenti è la seguente: "E' possibile scoprire osservando i segnali non verbali se la persona che abbiamo di fronte stia mentendo?"

Ho cercato di condensare in questo articolo una sintetica risposta a tale quesito invitando il lettore curioso ad approfondire il tema sul mio libro dal titolo "Relazioni vincenti con il nuovo linguaggio del corpo".

Desmond Morris famoso antropologo condusse vari esperimenti sulle modalità non verbali della menzogna.

In uno di questi chiese a un gruppo di infermiere di raccontare scene a cui avevano assistito in sala operatoria. Spiegò loro che, se avessero saputo mentire adeguatamente, la loro carriera sarebbe stata migliore poiché avrebbero potuto assicurare i parenti dei pazienti che si trovavano in condizioni difficili.

Passeremo rapidamente in rassegna gli indizi constatati da Morris e aggiungeremo a questi le nostre osservazioni.

E' doveroso ricordare che i segnali sotto esaminati non sono di per sé rivelatori di menzogna ma che in realtà essi denotano un forte stato di tensione emotiva del soggetto. Sta alla capacità del comunicatore flessibile intuire quando questa tensione sia il prodotto di fattori esterni e quando essa sia invece effettivamente dovuta allo stress che si prova nel mentire.

E' possibile essere quasi certi del fatto che il vostro interlocutore stia mentendo solo se si verificano le seguenti condizioni:

- non esiste alcun fattore contestuale che metta a disagio l'interlocutore;
- osservate almeno quattro dei segnali sotto riportati contemporaneamente o in rapida sequenza.

Fatta questa doverosa premessa passiamo in rassegna i segnali più tipici che si mettono in atto quando si prova tensione a causa delle menzogne che si stanno dicendo.

### 1 - Restringimento delle pupille.

Avrete forse notato in alcuni film polizieschi, che durante gli interrogatori l'ispettore interrogando i testimoni presta molta attenzione ai cambiamenti che si verificano nella dimensione delle pupille.

Esse infatti si dilatano quando si è interessati o ci si trova in situazioni piacevoli, mentre si restringono quando c'è tensione, spavento o si mente.

L'unico inconveniente di questo segnale è che risulta molto difficile da cogliere ed è inoltre influenzato dal fattore luce.

### 2 - Più ammiccamenti delle palpebre.

Il ricercatore giapponese Kyosue Fukuda ha individuato un altro segnale di menzogna degli occhi altrettanto affidabile e sicuramente più evidente; si tratta dell'aumento dell'ammiccamento delle palpebre.

### **3 - Variazioni della pigmentazione.**

Improvvisi variazioni della pigmentazione possono essere indicatori di una menzogna o comunque di una situazione emotivamente stressante. Facilmente si tenderà ad arrossire quando si viene scoperti o a impallidire in altre situazioni.

### **4 - Respirazione accelerata.**

Generalmente il nostro respiro si accorcia e si velocizza quando siamo sotto tensione.

### **5 - Sudorazione.**

Aumenta specie nella zona frontale, tra naso e bocca e sul palmo della mano.

### **6 - Colpo di tosse.**

Il colpo di tosse è un segnale che insieme ad altri può essere provocato da una tensione interiore prodotta dal fatto di sapere che si sta mentendo. In taluni casi è usato anche per mascherare il proprio disaccordo.

### **7 - Sfiorsarsi il naso.**

La menzogna fa prudere le terminazioni nervose del naso e quindi il movimento assume il significato di quelli precedenti anche se è più mascherato.

### **8 - Inibizione totale dei movimenti delle mani.**

Ogni gesto che tenda ad inibire l'azione delle mani esprime un tentativo di bloccare la tensione interna. Anche la menzogna allora porta generalmente con sé una decisa riduzione di tutta la gestualità relativa alle mani. Chi mente, teme che la sua gestualità possa tradirlo e quindi la sopprime. Indizi ricorrenti possono ad esempio essere il mettere le mani in tasca, dietro la schiena, o tenerle bloccate l'una con l'altra.

### **9 - Aumento degli auto-contatti al viso.**

La persona che sta mentendo si sfrega frequentemente il mento o il sopracciglio, si stropiccia gli occhi o mette le mani davanti alla bocca o sotto il naso. Aumentano in sintesi tutti gli autocontatti verso la zona del viso.

## 10 - Aumento dei movimenti del corpo.

In particolare aumentano i cambiamenti di posizione e i movimenti del tronco, delle gambe e dei piedi. Può darsi per esempio che il soggetto osservato continui a spostarsi sulla sedia, ad alzarsi e risedersi o a cambiare spesso posizione delle gambe.

## 11 - Incongruenza dei segnali non verbali.

Chi mente spesso mostra qualche tipo di incongruenza tra i vari segnali non verbali.

Solitamente la parte che riesce a mascherare meglio è quella alta e l'incongruenza si verifica a un livello inferiore.

Ad esempio sorride dicendo: «Sono felice» e nel frattempo stringe i pugni.

## 12 - Infine sfatiamo un mito.

«Guarda negli occhi quando parli altrimenti mi stai mentendo», «Io mi fido solo di chi mi guarda negli occhi». **Tutte sciocchezze!**

O meglio, le affermazioni precedenti possono andare bene per alcuni, ma sicuramente non sono adeguate per tutti. Semplicemente chi non guarda negli occhi potrebbe appartenere a quel 40% della popolazione che si sente in difficoltà nel fissare gli altri dritto negli occhi.