

*Antonio Meridda,  
Fabio Pandiscia*

# PROVA A MENTIRMI

Imparare il linguaggio  
del corpo  
per capire gli altri



Le Comete FrancoAngeli

LeComete

Per capirsi di più.

Per aiutare chi ci sta accanto.

Per affrontare le psicopatologie quotidiane.

Una collana di testi agili e scientificamente  
all'avanguardia per aiutare a comprendere  
(e forse risolvere)

i piccoli e grandi problemi  
della vita di ogni giorno.

LeComete

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità.

*Antonio Meridda,  
Fabio Pandiscia*

# PROVA A MENTIRMI

Imparare il linguaggio  
del corpo  
per capire gli altri

*Le Comete/FrancoAngeli*

*Grafica della copertina: Elena Pellegrini*

Copyright © 2011 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

---

# Indice

<b>Prefazione</b> , di <i>Andrea Favaretto</i>	pag. 9
<b>Introduzione</b>	» 11
<b>1. Origine della menzogna</b>	» 25
La psicologia del bugiardo	» 25
Sistema vegetativo nelle menzogne: l'uso del poligrafo	» 36
Lo scopo del bugiardo	» 37
Relazione con il bugiardo	» 44
<b>2. Il linguaggio non verbale</b>	» 61
Questione d'istinto	» 61
Gli arti e il corpo	» 69
Il volto	» 147
<b>3. Comportamenti</b>	» 187
Differenze sessuali	» 188
Indici di menzogna	» 196
Manipolazione oratoria: il verbale nelle bugie	» 199

Effetto Pigmalione	pag. 205
Test kinesiologici	» 208
<b>Conclusioni</b>	» 211
<b>Ringraziamenti</b>	» 213
<b>Bibliografia</b>	» 215

Alla mia magnifica moglie  
che quest'anno mi ha fatto diventare padre  
*Fabio Pandiscia*

Alla mia straordinaria assistente,  
amica e collega, Elisabetta,  
grazie alla quale ho scritto questo libro  
*Antonio Meridda*





---

# Prefazione

L'aspetto che amo di più nel mio lavoro è cercare di rendere semplici e accessibili ai miei allievi quelle informazioni che a un primo impatto possono risultare ostiche e di difficile comprensione. Questo vale sia per il mio lavoro di Trainer, sia per quello di Coach.

In 14 anni di ricerca, formazione e specializzazione in comunicazione efficace e PNL ho letto migliaia di libri e, ciò che ho nella maggior parte dei casi riscontrato, è la difficoltà di comprensione e applicabilità dei suddetti nella vita di tutti i giorni.

In questo libro troverete informazioni estremamente utili e importanti completamente applicabili in qualsiasi contesto. Mi piace il lavoro di Fabio e Antonio perché riesce a inchiodare il lettore al libro, riesce a creare il desiderio di capire “cosa c'è nel capitolo successivo” e a trovare conferme nella vita reale.

“Prova a mentirmi” vi semplifica la vita.

*Andrea Favaretto*



---

# Introduzione

Benvenuti! In questo libro parleremo di verità e bugie, della maschera che impariamo a portare fin da bambini e a come toglierla. Affronteremo i vari ambiti in cui ciò accade: al lavoro, con gli amici, con il partner e a ogni altro incontro. Perché, è bene dirlo sin da subito, **tutti** mentiamo! Senza bugie non sarebbe possibile mantenere una società umana. Purtroppo, molte persone se ne approfittano in maniera spudorata, e finiscono per rendere non solo difficile ma anche controproducente la sincerità.

Facciamo un esempio: quando vi presentate a qualcuno su cui volete fare buona impressione, alcuni lati della vostra personalità potrebbero essere, diciamo, “dimenticati” a favore di altri. Magari metterete l’accento sul nostro voto di diploma, sorvolando su una multa per eccesso di ebbrezza. O, se lo riteniamo utile, potremmo ridere a una barzelletta non troppo spiritosa, se fatta da un nostro superiore al lavoro o dal nostro partner. E ancora, se il nostro partner ci chiede di essere rassicurato su qualcosa che lo preoccupa, potremmo mentire per tirargli su il morale invece di accusarlo di aver sbagliato.

Questo tipo di bugie ci interessano meno, e le considereremo “bugie bianche”.

Quelle che invece vorremmo svelare, sono quelle che comportano un danno se non comprese. Per esempio, quando un venditore disonesto cerca di convincerci che quella macchina è proprio la migliore per noi. O quando un conoscente ci chiede un prestito per un “investimento sicuro”.

Nel nostro libro vi insegneremo a capire quando la maschera è “attiva” e quando stiamo parlando con qualcuno che dice la verità.

Nei primi capitoli impareremo a trattare con il cosiddetto “linguaggio del corpo”. Poi ci occuperemo delle menzogne “verbali” e “paraverbali”, e di come i nostri rapporti possano trarre un notevole beneficio quando sappiamo come parlare con gli altri in modo sincero e aperto.

Sapete già fare alcune di queste cose, e molte altre le conoscete “per istinto”. Noi faremo in modo che tutto diventi per prima cosa **cosciente**, per poi renderlo di nuovo automatico.

Spieghiamoci bene: nell’apprendere qualcosa, si passa per quattro fasi.

Inconsciamente incapaci	Non abbiamo idea dell’argomento
Consciamente incapaci	Sappiamo di non sapere nulla su quest’abilità
Consciamente capaci	Sappiamo usare la nuova abilità
Inconsciamente capaci	Usiamo automaticamente quest’abilità

Possiamo fare un esempio semplice con l’automobile.

Il primo livello si ha quando siamo molto piccoli. I genitori ci portano in auto, ma noi non abbiamo la più vaga idea di cosa significa “guidare”. Sappiamo solo che i genitori sanno farlo, e ci basta così. È il livello **inconsciamente incapaci**.

Il secondo livello si ha quando siamo un po’ più grandi, magari a 10-11 anni. Sappiamo che per guidare serve una patente, che bisogna saper usare freno, volante, marce. Ma non sappiamo come farlo, non siamo in grado di farlo. Siamo **consciamente incapaci**: ci rendiamo conto di non sapere.

Il terzo livello si ha quando prendiamo lezioni di scuola guida: ci spiegano i passaggi e ci mettono al volante. Riusciamo a guidare, ma facendo molta fatica! Dobbiamo tenere conto di tante cose insieme, come specchietti, marce, frizione, stop, acceleratore, le altre auto, la velocità. Siamo **consciamente capaci**.

Infine, il livello ultimo si ha quando tutto ciò diventa un’abitudine automatica. Quando guidiamo da qualche anno, i movimenti che ci sembravano difficili diventano sempre gli stessi, e finiscono per non essere più un problema. Siamo **inconsciamente capaci**, cioè agiamo senza rendercene conto.

Questo è lo scopo dell’apprendimento! Noi vi porteremo fino al terzo livello, poi starà a voi fare esercizio e migliorare.

Dobbiamo però darvi una notizia importante: i livelli 1, 2 e 4 sono stabili. Mentre il 3, tende a cambiare. Vuol dire che se smettiamo di esercitarci prima di essere arrivati al livello 4, regrediremo al 2. Ripren-

dendo l'esempio dell'auto, è come se dopo aver preso la patente, non guidassimo più per 5 anni. Quando ritorniamo a farlo, siamo di nuovo incapaci di farlo.

Questo deve però **motivarvi ad agire**. Il vostro cervello vi aiuterà, perché la comunicazione è naturale e spontanea. Dovete solo fare un po' di pratica, e le cose andranno meglio di quanto immaginate!

Del resto, perché mentiamo? Perché sappiamo comunicare! Tutti gli animali complessi, come i mammiferi o gli uccelli, mentono. Lo fanno per averne un vantaggio. Quindi lusingano quando non sono sinceri per avere del cibo, o per avere protezione. Le femmine di molti animali di gruppo, come le scimmie, nostri parenti strettissimi, spesso mentono al capobranco sulla paternità, tradendolo con altri membri del branco meno forti ma più attraenti.

Noi esseri umani, essendo gli animali che più di tutti amiamo comunicare, siamo anche quelli che hanno elaborato un maggior numero di metodi per mentire.

Impariamo a farlo fin da bambini. Il "sorriso sociale" si sviluppa sin dai primi mesi di vita. È stato notato che un neonato sorride a chiunque vede, ma con i genitori il sorriso è sincero, cioè accompagnato da gioia, risate, allegria. Mentre per gli altri è limitato a sorrisi e poco più. È facile capire che a 20 anni saremo maestri supremi in quest'arte, e che sarà sempre più difficile capire quando siamo spontanei e quando mentiamo. Eppure, "a pelle" – o per meglio dire in modo inconscio e automatico – percepiamo sempre quando qualcosa "non va". Siamo stati educati a ignorare questa sensazione per basarci su altri dati più oggettivi (spesso ingannevoli). Quindi a non valutare gli altri dall'aspetto, da come parlano, da come si comportano. In realtà questi dati sono registrati dal nostro inconscio e producono degli effetti.

Il fatto è che, anche se è brutto dirlo, **l'abito fa il monaco!** Tutti noi giudichiamo a istinto gli altri, e li valutiamo come amici e nemici, sinceri e bugiardi.

Vi mostreremo come basarci su **fatti** e non solo sull'intuito, al fine di vivere meglio e con più serenità con i nostri simili.

Un punto da ribadire ancora: il nostro corpo agisce per istinto, in modo automatico, e non ha interesse ad apparire educato o gentile. Il suo compito è comunicare, e state certi che lo farà! La comunicazione umana, anche se negli ultimi millenni si è sviluppata soprattutto per quel che riguarda le parole e la scrittura, è basata, da centinaia di migliaia d'anni, sul **paraverbale** (cioè la voce: tono, timbro, volume) e sul **non verbale** (gesti, espressioni, cenni, postura). Insieme, questi due canali forniscono il 93% (sì, avete letto bene!) di quello che comunichiamo agli altri. Provate a presentarvi con belle parole, come "piacere di conoscerla", ma facendo un'espressione di

rabbia e stringendo fortissimo la mano dell'altro. Che impressione farete secondo voi? Ecco.

Vorremmo a questo punto dirvi un'ultima cosa prima di iniziare. La premessa è che tutti mentono, quindi dovete imparare a gestire le bugie che riceverete e che, ora, saprete riconoscere con precisione. Un capitolo del libro è inserito apposta con questo scopo, proprio perché è facile svelare un inganno, è molto più difficile rapportarci con chi ha compiuto il misfatto.

Il dottor Paul Ekman, reso celebre dalla serie televisiva "Lie to me", ha premesso nei suoi libri ciò che chiama **l'errore di Otello**, e che anche noi riportiamo.

Otello è il protagonista di una tragedia di Shakespeare. Costui, spinto dalla gelosia, uccide la propria fidanzata, Desdemona. Credendo alle menzogne di Iago, un suo infido collaboratore, secondo cui Cassio, amico comune, era l'amante della fanciulla, compie una strage. Per primo uccide Cassio, poi si reca da Desdemona, e l'interroga sul fatto. Lei nega, affranta per quel che era successo. Chiede di poter parlare con Cassio di fronte a Otello per dimostrargli la sua innocenza. Otello le risponde di averlo già ucciso e che lei sarà la prossima. Lei si dispera, e lui scambia il dolore della fidanzata per tristezza per la morte dell'amante. In realtà Desdemona era in lacrime per i sospetti di lui, e perché la sua sorte era segnata. Convinto di avere ragione, l'uccide.

L'errore commesso da Otello quindi è stato quello di aver bene interpretato il segnale e l'emozione, ma di avergli attribuito un senso diverso.

---

### Nota per le donne

Le lettrici stiano molto attente, a questo punto. L'intuito femminile, ovvero la capacità senza dubbio superiore di comprendere i sentimenti altrui – dovuta a diversi motivi che spiegheremo più avanti nel libro – porta spesso a fare l'errore della cosiddetta "lettura del pensiero": tu fai questo perché vuol dire quest'altro. Ciò **non è affatto vero!** È sempre meglio essere sicuri di ciò che l'altro pensa. L'errore di Otello, anche se il protagonista della storia è un uomo, è molto più comune nelle donne.

Gli uomini infatti tendono a non accorgersi affatto di qualche segnale di bugia.

---

Il nostro libro si divide in tante parti, a seconda dell'argomento trattato. Ma tutti i capitoli hanno lo stesso fine: abbattere il muro delle menzogne.

Imparerete a:

- comprendere la psicologia della bugia, e cosa ci spinge a mentire;

- capire i rapporti di dominanza a tavola;
  - comprendere l'espressione e i gesti involontari del corpo e del volto.
- Cominciamo con il chiarire alcuni punti base, che saranno poi ampliati e discussi nel dettaglio nei successivi capitoli.

La menzogna molto spesso è svelata dal comportamento che adotta il bugiardo.

Un errore dato da alcuni indizi rivelatori, può svelare la verità.

Gli indizi rivelatori sono dati dal linguaggio non verbale, dal paraverbale (l'uso della voce: tono, volume, ritmo), dai lapsus del bugiardo, senza di essi possiamo cadere facilmente nel tranello degli indizi di falso.

Quando abbiamo a che fare con indizi di falso dobbiamo cercare di ottenere più indizi espliciti, più informazioni per sapere se il nostro interlocutore sta mentendo o meno.

Esistono vari modi di mentire: possiamo mentire e dire allo stesso tempo la verità, magari in modo esagerato o umoristico.

Possiamo cercare di sviare i sospetti, cioè ammettere un'emozione, ma indicare una causa falsa, oppure possiamo usare la dissimulazione a metà, ammettendo solo mezze verità, comunque, in ogni caso, non possiamo impedire ai nostri comportamenti di tradirci, sia a livello di pensiero, che a livello di indizi di falso.

A livello di pensiero, possiamo renderci conto che:

- non abbiamo tempo a disposizione per imparare a memoria una strategia o una parte da recitare;
- non possiamo prevedere le domande che ci vengono rivolte (anche se abbiamo preparato una strategia);
- non ricordiamo quanto appena detto, cadendo in contraddizione davanti a nuove domande.

A livello emozionale può capitare che:

- se cerchiamo di nascondere un'emozione ci tradiranno le parole, oppure lapsus verbali o gestuali. Anche se può essere difficile che ciò accada, è invece facile tradirsi a livello di comunicazione non verbale;
- per non esser scoperti, nascondiamo le nostre emozioni, dichiarando il falso.

Le emozioni da mascherare sono essenzialmente di tre tipi:

- paura di esser scoperti;
- senso di colpa;
- soddisfazione per aver beffato qualcuno.

Per quanto riguarda la paura di esser scoperti, possiamo notare che essa può esser di forma alta o anche bassa, dipende molto dalla posta in gioco



(la quale più è alta, più è intensa l'emozione che si prova) e dalle ricompense e punizioni.

La stessa "pratica" nel mentire (cioè il dire spesso bugie e farla franca), riduce la paura di esser scoperti, aumentando la fiducia in se stessi.

Una credenza abbastanza comune che possiamo smentire subito, è quella riguardante le ricompense, infatti si è soliti credere che più siano di livello alto, più le persone siano portate a mentire, ma ciò non è assolutamente vero.

Un venditore per esempio, non mira sempre alla ricompensa economica, ma anche all'ammirazione dei colleghi o anche dei concorrenti, o anche spuntarla su quello specifico cliente da tutti reputato un osso duro.

Parlando del senso di colpa, anche esso può esser differente a seconda che sia di livello alto o basso.

Quando il senso di colpa è molto alto, l'unico modo per ottenere la verità da un bugiardo risiede nella confessione, se vogliamo invece inibire una determinata azione, è meglio agire sul senso di vergogna.

La differenza tra le due è ovvia: se la vergogna implica un pubblico, questo non è necessario per la confessione.

Se ci dovessimo basare solo sui segnali del viso e sulla voce potremmo errare nelle nostre conclusioni, perché voce e viso sono parti molto controllabili da qualsiasi bugiardo, certo trasmettono emozioni, ma non ci dicono molto sul tipo di emozioni in questione.

Si possono inibire le emozioni mimiche, ma non le risposte vegetative.

Addirittura, secondo le ricerche del dottor P. Ekman, le risposte vegetative non sono uniformi, ma specifiche per ogni emozione.

Per esempio, per quanto riguarda la temperatura corporea (nonostante il ritmo cardiaco accelerato presente in entrambe le emozioni), un suo aumento sarebbe più attinente all'emozione della collera, e una sua diminuzione: all'emozione della paura.

I gesti manipolatori non sempre sono attendibili, esiste molta variabilità individuale nella loro frequenza, e poi c'è sempre l'errore di Otello in cui è facile cadere.

Sia la mimica volontaria, che la mimica involontaria chiamano in causa diverse parti del cervello, per esempio si è notato che in pazienti con lesioni cerebrali, dove risulta colpita la zona del sistema piramidale, il sorriso su richiesta è difficile da ottenere, mentre è facile per queste persone sorridere spontaneamente, cioè solo se si divertono veramente.

Nelle persone con lesioni su sistema extrapiramidale invece, troviamo una situazione totalmente rovesciata: essi riescono a fare un sorriso su richiesta, ma non riescono a effettuare sorrisi spontanei.

Da ciò gli studi del dottor Ekman hanno stabilito che lesioni del sistema

piramidale produco nelle persone affette, il non riuscire a mentire con il viso, perché non possono inibire la loro mimica involontaria.

Nelle lesioni al sistema extrapiramidale invece, le persone in questione sanno mentire con il viso, perché sanno inibire la loro mimica involontaria.

Inoltre sempre gli stessi studi hanno rilevato che esistono principalmente sei tipi di emozioni:

- felicità;
- paura;
- rabbia;
- disgusto;
- tristezza;
- sorpresa.

Che hanno mimiche emotive universali, uguali cioè, per ogni età e cultura.

Esistono migliaia di espressioni del viso, possiamo infatti trovare espressioni quali: segnali di conversazione, gesti illustrativi e gesti manipolatori, ma non tutte hanno a che fare con le emozioni.

Nei segnali di conversazione per esempio, possiamo trovare un sopracciglio sollevato, nello scettico una strizzata d'occhio ecc. ma sono solo segni mimici convenzionali, non riferibili a emozioni.

Gli stessi gesti illustrativi o manipolatori possono risultare come punti esclamativi o anche interrogativi facciali.

Esistono famiglie intere di espressioni, una stessa emozione per esempio, potrebbe corrispondere a un'intera famiglia di espressioni, come nel caso della collera.

La collera infatti può variare in base a:

1. intensità: da semplicemente fastidiosa – a puro furore;
2. controllo: da esplosiva – a soffocata;
3. tempo di avvio: immediata – subdola;
4. tempo di spegnimento: rapido – lento;
5. temperatura: calda – fredda.

Capiamo bene da ciò, che se la collera si mischia con altre emozioni, come per esempio: collera piacevole, collera con senso di colpa, oppure collera con disprezzo, la famiglia delle espressioni diventa molto numerosa, ma possiamo sempre far affidamento alla mimica facciale, che segnala espressioni e sfumature che non sono fissate in vocaboli.

Queste espressioni possono essere soffocate o manifestarsi come microespressioni.

Le espressioni soffocate, sono delle espressioni emotive che general-

mente vengono interrotte e durano molto più a lungo delle microespressioni, si riconoscono proprio da un'interruzione, la quale non fa raggiungere pienamente la manifestazione dell'emozione.

Certamente bisogna tener sempre presente che esistono delle differenze individuali in qualunque espressione delle emozioni, per non cadere nel cosiddetto "effetto Brokaw".

Il nome "effetto Brokaw" si rifà a una trasmissione televisiva dove il conduttore (Tom Brokaw<sup>1</sup>) sosteneva di saper interpretare come segno di falsità le risposte contorte ed evasive del suo interlocutore.

A suo parere non serviva guardare in faccia una persona per sapere se mentiva, piuttosto serviva riconoscere giri di parole contorte, evasive e complicate. Esistono in effetti alcune ricerche che avvalorano questa tesi, ma altri lavori (più numerosi), indicano l'opposto, cioè che nella maggior parte dei casi, chi mente è troppo furbo per dar luogo a risposte evasive e complicate.

Se usiamo il metodo Brokaw di certo molte persone riusciranno a non farsi scoprire, ma la cosa peggiore, è che altrettante persone sincere rischierebbero di essere giudicate male solo per essersi espresse in modo evasivo.

Secondo il dottor Ekman chi cerca di smascherare una bugia usando questo metodo può incorrere in forti errori se non sa come è *normalmente* il comportamento emotivo dell'indiziato.

Non esiste nessun effetto Brokaw se non esiste nessun indizio attendibile, perché non c'è nulla da cercare.

Allo stesso modo non c'è un effetto Brokaw se gli indizi sono perfettamente attendibili per *tutti*, invece che per la *maggior parte* delle persone.

L'effetto Brokaw però non è l'unico errore in possiamo cadere, esiste anche l'errore di Otello, nel quale cadiamo ogni volta che la persona che abbiamo davanti è sincera, ma esprime una mimica tipica di chi mente.

Esistono persone sincere che si turbano molto quando sono sospettate di mentire, è proprio il caso del dramma shakespeariano, dove Otello interpreta (a torto) la paura di Desdemona come una reazione alla notizia della morte del presunto amante Cassio.

Otello non si rende conto che Desdemona può comunque provare dolore e paura anche se è innocente.

La paura di Desdemona è per la sua vita e per la sfiducia di Otello, non

<sup>1</sup> Tom Brokaw è stato conduttore del programma "Today Show" una rubrica di interviste della NBC, e sosteneva che una grande fonte di indizi che riusciva a ricavare dalla gente erano in maggior parte puramente verbali, non fisici.

per la morte di Cassio, è proprio questo l'errore in cui cade Otello nel giudicarla: ritenerla già colpevole a priori, ignorando le spiegazioni alternative che possono essergli fornite.

Oltre all'errore di Brokaw e a quello di Otello, è bene far attenzione al tipo di persona che abbiamo davanti, infatti esistono individui che controllano con difficoltà i muscoli facciali, queste sono persone che non riescono a inviare messaggi di false emozioni.

Per esempio: solo il 10% delle persone riesce ad abbassare a richiesta gli angoli della bocca, senza abbassare anche il muscolo del mento, però ci riescono quando provano realmente l'emozione corrispondente: tristezza, dispiacere o anche dolore.

Prendiamo come esempio i muscoli della fronte, questa è una sede di muscoli che difficilmente si riescono a falsificare.

Nella tristezza per esempio, un corrugamento muscolare in questa zona fatto in modo non spontaneo, riesce a meno del 15% delle persone.

Nella paura, specie se spontanea, abbiamo: le sopracciglia sollevate e unite, un sollevamento della palpebra superiore e un abbassamento di quella inferiore che producono la risposta tipica della paura definita: occhi spalancati. Nella paura simulata invece, possiamo non trovare i movimenti delle palpebre, lo stesso Darwin chiamava il muscolo delle sopracciglia il "muscolo delle difficoltà", proprio perché entra in gioco quando: dobbiamo sollevare oggetti pesanti, oppure risolvere problemi di aritmetica, o anche quando dobbiamo concentrarci intensamente su qualcosa.

Quindi le emozioni effettuate "su richiesta" possono non risultare attendibili, proprio perché non entrano in gioco delle risposte neurovegetative, come invece accade nelle emozioni provate realmente.

Lo stesso metodo Stanislavskij usa delle espressioni non volontarie, frutto di emozioni, che attivano reazioni neurofisiologiche autentiche.

Molto spesso i sentimenti vengono nascosti dal bugiardo non solo tramite le microespressioni e le espressioni soffocate, ma anche tramite gli occhi.

Gli occhi infatti sono una preziosa fonte di informazioni, essi possono produrre:

- lacrime;
- dilatazioni pupillari;
- sbattimenti di palpebre;
- ammiccamenti;
- direzioni dello sguardo (il quale si può distogliere per senso di colpa, tristezza, vergogna).