



ASSOCIAZIONE
XPERIENCE

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

d.ssa Raffaella Brumat

Nello studio della comunicazione, ovvero lo scambio di informazioni tra io (interno) ed ambiente (esterno), un efficace punto di partenza è dato dalla pragmatica della comunicazione umana: la pragmatica è lo studio degli effetti della comunicazione sul comportamento. In verità, si possono usare le parole comunicazione e comportamento come due sinonimi, dal momento che i dati della pragmatica sono sia le parole verbali e quindi il contenuto in termini di informazioni del messaggio, sia e soprattutto tutti i fatti non verbali che ci aiutano a capire il discorso, come il tono di voce, la mimica, e tutto il linguaggio del corpo.

Prima di addentrarsi nello studio della comunicazione, è necessario però chiarire alcuni punti fondamentali:

- lo studio della comunicazione è alquanto complesso perché, essendo questa un insieme di rapporti ingresso/uscita (input/output) di informazioni, essa è in relazione con molteplici variabili quali l'identità dell'interlocutore, l'ambiente in cui si svolge la comunicazione, la motivazione (anche diversa) che porta le persone a comunicarsi in una data situazione. Inoltre, anche isolando tali variabili, la comunicazione riflette almeno per una certa quota, le nostre esperienze passate e la nostra educazione, come d'altronde a riflettere queste esperienze è la nostra personalità. quindi, attraverso la comunicazione noi mostriamo la nostra personalità. Dunque, tutte le interpretazioni del linguaggio corporeo che vi esporrò più avanti, vi dovranno servire non solo per esprimere al meglio la vostra professionalità nel lavoro e a comprendere che tipo di persona avete davanti, ma anche a comprendere voi stesse e se vi pare opportuno, a correggere certi atteggiamenti quando interagite in pubblico. Questa è infatti la chiave di lettura con cui spero affronterete i significati della comunicazione non verbale.

Come tutte le discipline scientifiche, anche lo studio della comunicazione ha le sue leggi fondamentali:

- È impossibile non comunicare: la comunicazione e quindi il comportamento che usiamo come sinonimo non ha un suo contrario. Muoversi, stare fermi, parlare o stare zitti hanno tutti un significato. Si pensi ad esempio ad una persona che sta mangiando da sola su un tavolino al ristorante, con lo sguardo fisso davanti a sé. oppure, un passeggero seduto in aereo che sta in relax ad occhi chiusi ascoltando della musica. entrambe queste due persone stanno in realtà comunicando: vogliono trasmettere l'idea che non

gradiscono essere disturbati da altre persone, che non vogliono parlare con nessuno. tale messaggio viene quindi recepito dalle altre persone che tipicamente non li disturbano. Oppure ancora, si può essere seduti in un compartimento del treno con di fronte una persona che ci accenna un sorriso, simbolo di apertura e disponibilità a comunicare (in questo esempio) e quindi ci verrà spontaneamente di scambiare qualche frase banale, di circostanza, tranne nel caso in cui agiscono i nostri pregiudizi e le nostre riserve mentali come nel caso in cui tale persona sia un militare e quindi non gli rivolgiamo parola perché lo giudichiamo simile agli altri membri della sua categoria che non vedono l'ora di poter avvicinare una ragazza.

- Ogni comunicazione è un impegno: impone infatti il dispendio di una certa quantità di energie per produrre e per ricevere i messaggi. maggiore sarà l'importanza del discorso, più energie avremo speso. Constatato anche il fatto che il nostro cervello riceve circa 10.000 input (impressioni) al secondo, sia propriocettive cioè afferenti dal nostro corpo, che extracettive, cioè provenienti dall'esterno, e che queste devono essere filtrate, cercate di immaginare cosa avviene nel nostro cervello mentre programiamo il discorso, lo diciamo e contemporaneamente, magari senza essere consapevoli, agiamo sul piano del linguaggio del corpo.
- Gli scambi di comunicazione possono essere simmetrici o complementari: simmetrica è la relazione tra due persone i cui scambi di messaggi avvengono sul piano della ugaglianza; complementare è la relazione in cui tali scambi avvengono sul piano della differenza. Ad esempio, immaginate un discorso tra due persone in cui la prima comincia a vantarsi di qualcosa e la seconda risponde vantandosi di un'altra cosa: questo è un esempio di simmetria, poiché entrambi comunicano usando la stessa cosa, cioè la vanteria. Immaginate invece ora, che la seconda persona invece di vantarsi, ammetta che l'altro ha più cose di lui, è più fortunato, mettendosi in una posizione inferiore. Se la prima persona proseguirà vantandosi ancora di più e la seconda continuerà a sentirsi ancora più inferiore, ecco che la relazione tra queste due persone è di tipo complementare perché viene accentuata la differenza tra di essi. Non esiste una condizione migliore tra il modo simmetrico e quello complementare, perché in realtà noi passiamo dall'uno all'altro tipo continuamente. nella vostra futura esperienza di assistenti congressuali, sarà più efficace una relazione di tipo complementare: un partecipante che viene da voi a chiedere un'informazione vi può trattare come inferiore, nel senso che le sue aspettative sono che voi siete lì a sua disposizione (come avviene un po' con le commesse che dicono "Il cliente ha sempre ragione"). Nel frattempo, però, dopo la prima fase di approccio formale con tale persona, sarete voi, sempre grazie ad una relazione complementare, a passare dalla sua parte perché potenzialmente voi con le vostre conoscenze sapete di più perché siete in grado di risolvere tutti i suoi problemi (almeno in teoria!).
- In ogni comunicazione si distinguono due livelli: il livello della notizia e il livello del comando. La notizia è riferita al contenuto informativo del messaggio, mentre il comando si riferisce al modo in cui tale messaggio è inviato (atteggiamento, tono di voce, mimica della persona che parla). Un esempio che vi illustra la differenza tra i due: supponiamo che un istruttore di guida dica al suo allievo "Togli la frizione gradatamente e dolcemente per non danneggiare la trasmissione" e un altro istruttore che dica "Togli la frizione: se continui così, rovini la trasmissione". In entrambi i casi, il contenuto del messaggio è identico, cioè viene espresso il concetto di togliere la frizione per non danneggiare la frizione. Però i comandi sono diversi: nel secondo caso, la frase viene detta con un tono allarmante e in un modo verbalmente più violento. Notizia e comando

distinguono quindi i due piani della comunicazione: la notizia corrisponde al piano numerico, ovvero al contenuto di informazioni, mentre il comando rappresenta quello che viene definito il piano della relazione della comunicazione, ovvero la relazione tra le persone che comunicano, relazione che solitamente non è consapevole e che viene espressa mediante il linguaggio corporeo, ovvero tramite la cosiddetta comunicazione analogica, cioè un tipo di comunicazione basata sulle rappresentazioni figurate.

La comunicazione umana avviene dunque su questi due piani: quello numerico (quindi del contenuto del messaggio) e quello analogico. Mentre la comunicazione numerica è solitamente chiara, perché ha una sintassi ben precisa, quella analogica non è organizzata in quanto non ha una sua sintassi né permette astrazioni (si pensi a dover esprimere con il corpo in maniera precisa la parola "inesorabilmente"!). Inoltre, la comunicazione analogica è ambigua, perché non ha opposti. Si pensi ad esempio:

- lacrime di dolore, ma anche di gioia
- riservatezza: dovuta al tatto di una persona o alla sua indifferenza?
- sorriso: di comprensione o di disprezzo?

Solitamente, siamo capaci di distinguere l'una o l'altra delle due alternative perché elaboriamo simultaneamente diversi segnali corporei. Infatti, un segnale preso singolarmente ci dirà ben poco se non notiamo la sua congruenza o incongruenza con gli altri segnali corporei. Ma questi esempi ci fanno notare che elaboriamo i segnali corporei anche se non ne siamo consapevoli. Anzi, in particolari occasioni, notiamo maggiormente ciò che avviene sul piano analogico rispetto al contenuto delle parole; vi sarà capitato, dopo un'interazione con una persona, di commentare la persona e dire "Che arrogante" o "Hai visto che modi" o peggio ancora. Se vi succede in futuro, provate a ricordare il contenuto del messaggio che la persona vi ha trasmesso: il contenuto non sarà chiaro perché i segnali analogici sono stati più forti e voi avete risposto difendendovi da tali modi. Questo è un esempio di quella che in psicologia sociale viene definita "nebbia psicologica" e che designa il fatto che alla base di una comunicazione chiara e sana ci deve essere una relazione positiva, altrimenti il messaggio informativo non viene colto. Nel caso della nebbia psicologica, la persona ha colto soprattutto i messaggi non verbali. E se avesse interpretato erroneamente tali messaggi? ogni volta che pensate di aver interpretato uno o più segnali corporei, è sempre il caso di fare una verifica delle vostre interpretazioni.

La verifica può essere attuata in più modi:

- Con una domanda aperta, cioè una domanda a cui l'altro non può rispondere sì o no ma è incoraggiato (o costretto !) a esprimere liberamente la sua opinione. Ad esempio:
 - Cosa pensa lei? Cosa gliene pare? Qual' è la sua opinione in proposito? e non: Certo, è d'accordo con me, no?
- Con una domanda chiusa la quale ci dice chiaramente se abbiamo interpretato in modo esatto: "Sembri arrabbiato, vero?" anche se tali domande sono da usare in colloqui intimi o comunque dove gli interlocutori si rispettano e si stimano reciprocamente.
- Con il silenzio: è il metodo che produce i migliori risultati anche se è difficile da apprendere. Si usa per il semplice motivo che la maggior parte degli interlocutori comincia a parlare se l'altro tace. una variante di questa tecnica è il cosiddetto "silenzio attivo" lasciare una domanda in sospeso o riformularla con le stesse parole usate dall'interlocutore. così facendo, si interviene nella comunicazione dando prova

dell'attenzione prestata, ma di fatto non si modifica nulla e si da nuovamente l'occasione alla persona di esprimere le sue opinioni.

CRITERI DI INTERPRETAZIONE

Per interpretare i segnali corporei, ci sono due metodi. Il primo distingue molte categorie particolareggiate (come i segnali autoriferiti, quelli eteroriferiti, quelli psicosomatici) ma ha lo svantaggio di una interpretazione più lunga e complessa che non da immediatamente risultati applicabili sul campo. Il secondo metodo, più generale, individua cinque grandi categorie di segnali ed è più utile per avere delle interpretazioni in tempo reale. le categorie individuate da questo metodo sono cinque:

- **L'atteggiamento:** la postura e tutti i movimenti del corpo che ne cambiano la sua posizione (accavallare le gambe, spostare il peso)
- **La mimica:** tutto ciò che succede al volto di una persona quando parla o ascolta, incluso i processi psicosomatici (come l'arrossire)
- **La gestualità:** i movimenti delle braccia, delle mani, le azioni (spegnere una sigaretta schiacciandola)
- **La distanza:** tra due o più persone, come anche tutti i movimenti volti a modificare questa distanza (indietreggiare, avvicinarsi)
- **Il tono:** tutti i fenomeni inerenti l'intonazione, le pause, il volume, come anche le espressioni non verbali (schioccare delle labbra, sospirare)

Prima di provare ad interpretare il significato dei vari fenomeni, è però necessario riuscire a verbalizzarli, cioè ad esprimere a parole le impressioni che un segnale ci ha fatto. per far ciò, è quindi necessario incominciare ad interpretare i propri segnali, per comprendersi e quindi riuscire a comprendere gli altri provando empatia ovvero captando quali sono i sentimenti di quella persona in quella situazione. Inoltre, è necessario individuare il grado di spontaneità della persona e la sua sincerità capendo la motivazione che porta quella persona a comunicare. Infine, è necessario notare la congruenza o l'incongruenza tra i vari segnali cercando di limitare l'incongruenza di essi rispetto alle nostre aspettative.

Premesso ciò, possiamo ad interpretare le categorie dei segnali corporei.

ATTEGGIAMENTO

POSIZIONE ERETTA: guardare dov'è il peso del corpo (rapportato all'altezza della persona).

- **Peso in linea:** tanto più dritta è la persona, con le spalle aperte, tanto più "dritto" è il suo atteggiamento interiore.
- **Peso in avanti:** insicurezza, maggiore nel caso in cui la persona tenga le spalle curve e lo sguardo basso.
- **Peso indietro:** supponenza, arroganza tanto più forte quanto più la persona ha il capo indietro e guarda dall'alto verso il basso. Attenzione ai casi in cui tale atteggiamento nasconde in realtà una grande insicurezza.

- **apertura emotiva:** segno di estroversione verso il mondo il collo e il petto aperti, che segnalano anche il fatto che la persona in quel momento non ha paura. ciò è dovuto ad un retaggio filogenetico tale per cui l'uomo si proteggeva la carotide chiudendo tali parti del corpo.
- **chiusura emotiva:** se la persona invece mostra una chiusura del collo e del petto, anche alzando le spalle, significa che è introversa ed è a disagio in quella situazione o nelle interazioni sociali in genere. Tale persona presumibilmente sarà anche quella che si nasconderà dietro ad una cartella di lavoro quando deve camminare. e, presumibilmente, si appoggerà ad un tavolo o ad un bancone quando ne avrà l'occasione.

MODO DI CAMMINARE:

- l'introverso guarderà a terra per non guardare le altre persone
- l'insicuro guarderà il terreno per sapere dove andare e non avere sorprese; Tale persona è anche quella che manifesterà la "camminata sulle uova" in cui la prima parte che si protrae in avanti è il ginocchio in quanto è la parte della gamba più dura e quindi quella che può farsi meno male.
- l'istriano guarderà per terra nella speranza di trovare qualcosa.
- l'estroverso guarderà davanti a sé per vedere le persone e tutto ciò d'interessante può trovare sul percorso.
- il sicuro invece ha una camminata che parte dalla punta dei piedi e poggia bene i talloni in quanto ha in pugno la situazione e non ha paura.

MODO DI STARE SEDUTI

- **CON IL CORPO IN AVANTI:** e con capo basso senza contatto visivo, è tipico di una persona insicura e molto a disagio in quella situazione. In particolare, se i piedi stanno uno davanti all'altro in posizione di pronta fuga, l'individuo è a disagio ed è quindi interiormente pronto alla fuga, come ad esempio è possibile notare nelle sale d'aspetto dei dentisti. Se ciò avviene durante un colloquio a due, è importante chiarire questa situazione in quanto è facile che l'individuo cada nella nebbia psicologica e che quindi non recepisca il messaggio verbale che gli state trasmettendo. Se invece la persona è in questa posizione ma ha anche le mani chiuse a ragno, significa che si sente superiore in quella circostanza e che ha qualcosa da dire di risolutivo sull'argomento.
- **CON IL CORPO IN LINEA:** lo ha chi ha un atteggiamento flessibile, pronto a lasciarsi interessare dagli altri e ad interessare gli altri
- **CON IL CORPO INDIETRO:** tipico di chi vuole mettersi comodo.
- **CAMBIAMENTI:** qualsiasi mutamento improvviso del modo di stare seduti riflette un mutamento dell'atteggiamento interiore. Se da una posizione in avanti si passa ad una indietro, ci si sta annoiando o ci si predispone ad un rilassamento e all'ozio mentale. Se accade il contrario, significa che la persona sta manifestando un interesse mentale.

CONTATTO N-O:

Significa contatto naso-ombelico ed è un importante segno di interesse nei confronti dell'interlocutore (a cui dunque bisogna rivolgere questa parte) soprattutto nelle interazioni che durano più di quindici minuti.

LA MIMICA

È molto importante e viene notata subito nel caso in cui è incongruente con il contenuto verbale dell'informazione. In particolare, attenzione alle pieghe della fronte: se orizzontali, indicano che l'attenzione è fortemente attratta da qualcosa, ma possono indicare anche ansia, sorpresa, difficoltà di comprensione. Quindi, anche in questo caso, è bene verificare il significato di ciò con le strategie di verifica di cui abbiamo parlato prima. Le pieghe verticali, ribadiscono una concentrazione dell'attenzione su qualcosa, ma è possibile che questo qualcosa sia in realtà un qualcuno.

CONTATTO VISIVO:

Per contatto visivo si intende uno sguardo vivo, attento, che passa da una pupilla all'altra e non è invece fermo alla base del naso, come invece fa qualcuno. Il contatto oculare esprime attenzione e rispetto e deve essere usato anche con le persone timide che tipicamente ne fanno un uso scarso, anche se ciò non vuol dire che non desiderano essere guardate mentre state parlando con loro.

Importante: non abbassare gli occhi davanti ai giapponesi perchè non capiscono questo nostro segnale.

LA GESTUALITÀ

In particolare il linguaggio delle mani ci dà molte informazioni che vanno ben oltre il contenuto del messaggio. E, soprattutto, è un linguaggio con cui è difficile mentire.

La prima caratteristica da osservare e da tenere presente se stiamo gesticolando è quella della velocità. Non essere veloci nel gesticolare perchè ciò che ne viene interpretato è una grande confusione. Attenzione anche a non eseguire movimenti troppo ampi che sono indice di desiderio di attenzione quasi maniacale. Sono quindi da preferire i piccoli gesti poco appariscenti che indicano semplicità, riservatezza ed equilibrio della persona.

MANI:

- chi si copre le mani mentre parla forse non vorrebbe dire quello che sta dicendo perchè non corrisponde a verità. Inoltre, rende più difficile la comprensione del messaggio all'altro. Può anche significare incertezza e quindi ricerca di un appoggio, specialmente se le dita tamburellano le labbra. Se la mano sta sul naso, verificare la sincerità della persona (vedi Pinocchio!).
- le dita tra naso e bocca indicano indecisione.
- mani che toccano i capelli: indica indecisione o imbarazzo; se ci si gratta la nuca, si è preoccupati e perplessi del contenuto del discorso.
- mani che giocherellano con gli anelli: simbolo di nervosismo. Se l'anello viene sfilato e reinfilato, simboleggia la volontà di sedurre l'altro.
- mani che si aggiustano i polsini o dita fatte scrocchiare: indicano ansia.
- mani che si sistemano la cravatta: gesto di affermazione e di seduzione.

BRACCIA:

- incrociate simboleggiano chiusura. Se ad essere incrociate sono anche le gambe, si è chiusi a riflettere perché si è incerti.

- braccia con mano sulla bocca (di traverso): si ha paura.
- braccia con mano sul mento: chi parla è timido. Se sorride, allora sta tentando di vincere la sua timidezza.
- braccia con mano "adamica": protezione perché la persona è a disagio.
- mano in tasca: disinteresse e noia. Se parzialmente fuori, la persona ha un atteggiamento di sfida e volontà di affermazione.
- stretta di mano: deve essere affrontata con una certa energia e con contatto oculare. Se la stretta non è energica, l'individuo ha una personalità passiva. Se il peso del corpo è sbilanciato all'indietro, non si ha tanto interesse a conoscere quella persona.

ZONA E DISTANZA

Noi non permettiamo ad ogni individuo di avvicinarsi allo stesso modo di altre persone. Guardando le interazioni sociali si può infatti notare che lo spazio tra due individui viene ripartito in quattro modi:

- la zona intima
- la zona personale
- la zona sociale
- la zona pubblica

ZONA INTIMA: è la zona che dista al massimo $\frac{1}{2}$ braccio dal corpo di una persona. Questo spazio è chiamato "bolla" di una persona; in questa bolla, possono *deliberatamente* accedere solo le persone verso cui nutriamo *fiducia*. Per fiducia, si intende che possono accedere a tale spazio solo le persone a cui diamo fiducia. Per *deliberatamente* s'intende che decidiamo noi chi entra. Nella vita quotidiana, infatti, capita che reagiamo con un senso di oppressione e talvolta di minaccia alle intrusioni di persone verso cui siamo indifferenti o che non conosciamo (si pensi al senso di fastidio provato a causa della pacca sulla spalla o ai pizzicotti sulle guance che abbiamo ricevuto da piccoli) Per contro, è bene stare attenti a non invadere la bolla altrui per non avere una reazione di difesa dell'altro. Entrando nella bolla altrui, possiamo anche intaccare il suo senso di sicurezza. La grandezza di tale spazio è comunque influenzata dallo status dell'interlocutore e dallo stato d'animo del singolo.

Una buona regola nella professione è quella di lasciar sempre stabilire all'altro la distanza. È anche opportuno, se si è seduti ad una scrivania con un'altra persona, liberare lo spazio davanti ad esso in modo tale da sembrare disponibili. nel caso in cui non accettiamo un'invasione della nostra bolla, si può mettere in atto un atteggiamento di distacco indietreggiando con il busto o appoggiandosi allo schienale della sedia, oppure reagendo combattivamente con l'avanzamento del busto per far valere la propria persona e le proprie opinioni.

Per concludere, è possibile fare una prova diretta della zona intima di un'altra persona quando si è seduti ad un tavolo (come al ristorante). Se si è in due, inizialmente ognuno ne considererà la metà più vicina come parte della sua zona intima. Provate a vedere la reazione altrui invadendo impercettibilmente il suo spazio, magari appoggiando un pacchetto di sigarette nella sua metà.

ZONA PERSONALE: comincia dove finisce la zona intima e si estende fino ad un metro e $\frac{1}{2}$ dal proprio corpo. In questo spazio vengono ammesse tutte le persone con cui non abbiamo un rapporto così intimo da farle accedere alla nostra zona intima ma con cui non siamo così estranei da farli arrestare alla zona immediatamente successiva (la zona pubblica). Ognuno di

noi tenderà quindi a mantenere tale distanza con gli estranei e se qualcuno invaderà tale spazio, lo tratteremo come una non-persona (quindi non gli parleremo o lo guarderemo) come succede per esempio negli ascensori o nelle file in posta.

ZONA SOCIALE: Si estende da circa 1 metro e ½ fino ai due metri dal proprio corpo. Questa zona è riservata ai contatti sociali di tipo superficiale, alla maggior parte dei colleghi e ai superiori. Sarà anche la zona con cui interagirete con i partecipanti al convegno, i quali si avvicineranno solo se il rumore di sottofondo è maggiore oppure quando devono chiedervi informazioni più personali, come ad esempio dov'è situata la toilette!"

ZONA PUBBLICA: tutta la zona che si estende al di là della zona sociale. ' lo spazio tra insegnante ed allievi, tra oratore e pubblico.

IL TONO

- *il ritmo:* con cui si parla non ha pressoché alcun valore informativo ma viene notato subito e spiacevolmente quando non corrisponde alle nostre aspettative.
- *La melodia dell'eloquio:* contiene numerose unità informative sia sul piano del contenuto sia su quello della relazione.
- *la velocità:* questa può cambiare sia da una persona all'altra, sia nella stessa persona in dipendenza dalle situazioni. Ad esempio, quanto più spesso una persona ripete le stesse parole, tanto più veloce sarà, al punto che arriverà anche a storpiare il messaggio (come certe segretarie che rispondono sempre al telefono pronunciando il nome della ditta). Per contro, quanto meno le vostre informazioni sono note all'interlocutore, tanto più adagio dovrete esporle. Adagio non significa lentamente, ma significa con:
 - pause
 - domande di verifica
 - segnali analogici

Se però si è immersi in un colloquio con una persona che parla lentamente a tal punto da annoiarvi, è necessario fare attenzione ai propri segnali corporei che certo tradiranno la noia provata.

- *la pausa:* anche se sembra un "nulla" in quanto a contenuto, spesso contiene molte più informazioni di quanto non potrebbero averne le parole. La pausa può essere di imbarazzo per quello che si sta per dire o rispondere all'altro, ma può anche essere strategicamente usata per far esprimere l'altro, per imprimere più forza sulle parole dette. Può denotare anche una distrazione o una chiusura di riflessione.
- *il volume:* se è alto, ci si vuol far valere e ci si sta imponendo nel discorso in modo però aggressivo e non intelligente. Ma può anche esprimere un certo impegno che con l'aggressività non ha nulla a che vedere. Nel caso in cui ci viene fatto notare il nostro volume, ci si deve chiarire verbalmente con l'altra persona adducendo delle motivazioni sincere e/o delle scuse.
- *la chiarezza:* pronunciando con particolare lentezza delle singole parole, si può attirare l'attenzione su di esse. Quanto più una persona è sicura delle sue parole, e quindi non ha dei sentimenti negativi sull'argomento, tanto più chiare risulteranno le sue parole.

- *il riso*: rappresenta un enorme fattore anti-stress in quanto permette di sciogliere gli accumuli di tensione. Tuttavia, anche il modo di ridere è un segnale per l'altro.
- *la risata in "a"(ah!ah!..)*: è la più primitiva e con essa si esprime gioia. È una risata contagiosa che trascina gli altri.
- *la risata in "e"(eh!eh!..)*: con questo modo si ride di qualcuno; ride così chi prova una gioia maligna. È anche una risata di disprezzo. Talvolta, è una risata di una persona che è molto hiusa.
- *la risata in "i"(ih!ih!..)*: si ridacchia sotto i baffi, per una gioia maligna repressa. Spesso risulta molto gutturale, specialmente in chi tende a soffocare i propri sentimenti.
- *la risata in "o"(oh!oh!...)*: esprime meraviglia pura, tranne nel caso di sarcasmo. Oppure è atteggiata, tipica di chi ride per circostanza.
- *la risata in "u"(uh!uh!...)*: non è una vera risata, ma esprime spavento.

ESPRESSIONI PRIVE DI CONTENUTO VERBALE

Per concludere, vi sono delle espressioni senza apparente significato; a questa categoria appartengono ad esempio i lapsus che in realtà sono delle espressioni del nostro inconscio il quale ci comunica che abbiamo toccato un argomento rimosso perché ci provoca una certa angoscia. Poiché sono terreno della psicologia clinica, non verranno qui discusse.

A S S O C I A Z I O N E

X P E R I E N C E