

La menzogna

Riconoscerne i segnali: come e perché

Con questa nostra lettera, tratteremo un problema ricorrente nella vita di tutti i giorni.

Quante volte ci imbattiamo in persone che mentono, o che comunque tendono a mascherare la realtà?

In un contesto sociale comune, riconoscere la menzogna può aiutarci nei più svariati ambiti.

Si possono evitare spiacevoli delusioni, ma si possono **anche riconoscere le debolezze che alcuni**, magari troppo timidi, introversi o spaventati, **cercano di dissimulare**.

Potrà quindi tramutarsi non più solo in una protezione per noi stessi, ma anche in un valido aiuto per molti, **come in campo medico o di sostegno psicologico**, nel counseling, nel coaching e comunque nella vita di tutti i giorni.

E per **un manager**, capire certi segnali può permettere di capire meglio un proprio collaboratore ed **aiutarlo** a crescere e con tatto **a prendere maggiore confidenza** in sé aiutandolo ad essere più assertivo.

E ancora, è estremamente importante, nello svolgimento di una professione medica, **sviluppare una particolare capacità nel capire la menzogna** -consapevole o inconsapevole- del paziente, sulla sintomatologia di cui è affetto.

Per esperienza si sa che questo avviene perché spesso **la paura della malattia** spinge l'individuo -in un momento particolarmente vulnerabile, incapace di percepire in maniera lucida ed oggettiva il proprio corpo- ad accentuare determinate sensazioni o, viceversa, ad ometterne altre, mettendo in difficoltà il medico curante che dovrà emettere la diagnosi.

Secondo alcune ricerche, chi mente è molto attento a costruire la bugia nei suoi contenuti verbali, **non prestando invece attenzione a ciò che dirà il proprio corpo**.

L'impegno cognitivo è notevole, chi mente è molto attento a costruire una storia, a renderla credibile, a memorizzarla per poter essere congruente in momenti successivi.

Tralascerà così tutta una serie di aspetti legati alla gestualità e al linguaggio del corpo, che potranno render note **le nette incongruenze tra verbale e non verbale.**

Chi ha una preparazione avanzata nell'analisi del linguaggio del corpo, è capace di raccogliere facilmente indizi di falso tramite una serie di segnali, statisticamente associati alla menzogna:

- **i segnali di tensione:** sono segnali di scarico della tensione emotiva, si manifestano quando la persona sta parlando di un argomento ansiogeno, oppure quando mente.

- **segnali di asincronia:** sono segnali in cui la gestualità segue un ritmo diverso da quello delle parole (il carico cognitivo rallenta l'atteggiamento, dando priorità a parola e pensieri).

- **i segnali di incongruenza:** sono segnali del corpo incongruenti al contenuto verbale espresso dal nostro interlocutore. E' possibile identificarle in maniera attendibile solamente con strumenti di osservazione standardizzati come il Facial Action Coding System.

- **forme lessicali involute:** sono forme linguistiche statisticamente associate alla menzogna.

Quando una persona mente, è vero che essa sarà particolarmente attiva dal punto di vista cognitivo, ma lo sarà anche **dal punto di vista emotivo**, in quanto entrerà in gioco la paura di essere scoperti e/o il senso di colpa, assieme a segnali riconoscibili come **pallore, rossore, dilatazione pupillare**, segnali di autocontatto come **grattamenti, copertura della bocca**, aumento dei segregati verbali e molti altri segnali di tensione che il corpo lascerà trasparire.

Un aumento di questi segnali in una conversazione sono un elemento che merita di essere approfondito.

Perché la persona, nei confronti di un certo argomento di conversazione, mostra segnali di tensione?

Una seconda grande categoria di segnali di menzogna sono i segnali di incongruenza.

Vediamo alcuni esempi di incongruenza:

Se una persona afferma "mi dispiace", ma c'è una contrazione dello zigomatico maggiore (nella tecnica F.A.C.S. Unità d'Azione 12), avremo un segnale di incongruenza. **Le parole affermano dispiacere**, ma il volto ha delle contrazioni muscolari **associate alla felicità**.

Se una persona afferma “sono certo che questo metodo funzionerà”, ma contrae il mento e il depressore del labbro (nella tecnica F.A.C.S, Unità d’Azione 15+17), ci sta mostrando un segnale di incongruenza: le sue parole esprimono una **certezza**, il suo volto esprime **perplexità**.

Ma ecco un'ulteriore aspetto da tenere conto: il **Timing**.

Il Timing, ovvero il tempo impiegato dall'individuo per comunicare.

Tendenzialmente, quando una persona mente, impiega più tempo a rispondere alle domande, in quanto deve costruire una risposta dal nulla, processo cognitivo più impegnativo dell’accesso alla memoria a lungo termine, oppure, come abbiamo visto prima, i **segnali di asincronia**, ovvero errori di tempistica nel concordare parola e gesti.

Infine, un ultimo segnale, questa volta a livello verbale, sono le forme lessicali involute, come ad esempio **l’aumento della formalità, le barriere verbali** e tutti quegli espedienti verbali che consentono a chi mente di occupare il suo turno di conversazione con **informazioni inutili** o prive di contenuto.

Ricapitolando, ogni segnale di incongruenza tra parola e gesto, che sia espresso **dagli occhi**, dall’alterazione della **voce**, dalle **mani** o da un’insieme di segnali nervosi dettati da tutto il corpo, sarà sospetto e probabilmente certezza che il nostro interlocutore mente.

Il professionista che ha una preparazione specifica nelle tecniche di codifica e decodifica del linguaggio del corpo potrà usarle come base per formulare domande di approfondimento di ciò che il nostro interlocutore afferma, utilizzando tali tecniche a vantaggio non solo di se stesso, ma anche del prossimo, nel caso questo sia, come abbiamo visto, un paziente da diagnosticare, da analizzare o comunque da supportare.

Con le informazioni presenti in questa lettera potrete iniziare a gettare le basi per studiare il corpo, i comportamenti, notare con attenzione certi particolari che prima avreste lasciato correre.

Vi ricordiamo però che approfondire queste tecniche dal vivo, potrà essere molto più utile, in quanto vedere e imparare da subito, con un esperto al vostro fianco che vi spiegherà ogni singola reazione, risulterà di maggiore impatto all’apprendimento.