

Finalmente ci decidiamo ad accettare un appuntamento con un uomo che ci corteggia da un po'. A parte le solite domande sceme che ci facciamo noi donne (sarà l'uomo della mia vita? Sarà capace di conquistarmi?), in realtà la sola cosa che vogliamo davvero sapere è: incontreremo il solito farabutto bugiardo o una persona sincera e affidabile?

A nessuna piace essere presa in giro, eppure capita. Spesso i maschi (che, secondo gli studi, mentono almeno sei volte al giorno) ci fanno credere ciò che vogliono, ma da oggi noi donne (che ci fermiamo a due) abbiamo un'arma infallibile, un manuale per smascherare il bugiardo senza che neanche apra bocca: ci basterà osservare come si muove e che smorfie fa. Il libro si chiama *Prova a mentirmi* (Franco Angeli) di Antonio Meridda, etologo e studioso del linguaggio del corpo, e Fabio Pandiscia, psicologo. Ovvero la versione italiana di Cal Lightman, l'esperto in linguaggio del corpo interpretato da Tim Roth nella serie tv *Lie to me* (in onda su Rete4 e su Fox). Grazie a *Prova a mentirmi* si può accettare un invito a cena, chiedere al nostro cavaliere se è sposato e capire il suo stato di famiglia in un attimo: se gli si imperlina la fronte di sudore, se incomincia ad agitarsi sulla sedia, se le orecchie gli diventano rosse, se prende a grattarsi come avesse un eczema o se, più discretamente, vi risponde volgendo lo sguardo verso destra, vuol dire che qualcosa da nascondere ce l'ha (guardare a sinistra è, invece, indice di sincerità). Oppure, credete anche voi che guardare dritto negli occhi una persona sia segno di sincerità? Attente, se un uomo vi parla amorevolmente e, nel frattempo, prende a fissarvi senza battere le palpebre e vi sorride con tutto il volto senza muovere i muscoli dell'occhio, come se una dose di botulino gli avesse paralizzato la parte superiore del viso, significa che sta sfoggiando il suo miglior sorriso forzato. E questo è solo l'inizio, il resto l'abbiamo chiesto direttamente a uno degli autori, Antonio Meridda.

Perché avete scritto questo libro? Non ci si può davvero più fidare di nessuno?

«Conosciamo bene l'argomento e ci piace *Lie to me*, così abbiamo deciso di spiegare tramite fotografie e disegni chiari e semplici, l'espressione visiva della bugia e il linguaggio del corpo».

Noi pensavamo che esperti in microespressioni esistessero solo nelle serie tv...

«No, il personaggio di Tim Roth s'ispira agli studi dello psicologo Paul Ekman, uno dei più celebri esperti nel riconoscere le menzogne tramite lo studio della mimica facciale

e dei movimenti, più o meno volontari, del corpo».

Voi nel libro scrivete che tutti dicono bugie. Ne è sicuro?

«Sì. Siamo tutti bravi a mentire, ma a nessuno piace essere ingannato».

Se smettessimo tutti di dire il falso, saremmo più felici?

«Teoricamente sì, ma solo in un mondo con pochissimi abitanti, dove gli incontri sono occasionali. Quando si è in tanti, in uno spazio ristretto, dire bugie è necessario per sopravvivere».

A che cosa?

«Pensate alla moglie depressa perché si sente sovrappeso, che chiede al marito: "Mi trovi ingrassata?". Secondo voi questa donna preferirebbe sentirsi dire: "Sì, sei sulla via dell'obesità", oppure "No, sei sempre bellissima"?».

Non è un gran bell'esempio, sa? Sapere la verità è importante: serve a migliorare.

«Ma se dicessimo a tutti che cosa realmente pensiamo, in quanti, poi, ci rivolgerebbero la parola? E poi si mente per tanti ragioni: per timidezza, per nascondere un'emozione, per paura, per non rivivere un dolore, a fin di bene, anche pedagogicamente...».

Sarebbe?

«Per incoraggiare i propri bambini».

C'è gente, io per esempio, che non è capace di farlo: diventa rossa e mi scoprono subito...

«Tutti sappiamo dire una bugia. Essere scoperti, però, dipende da certi segnali».

Come si riconosce un grande mentitore?

«Sarebbe bello se ce ne fosse uno solo. Comunque, la risposta è: dal viso, che è capace di produrre 10 mila microespressioni. Ogni gesto, ogni parola va analizzata in un contesto».

Bene, cominciamo.

«I segnali più preoccupanti sono quelli di chiusura: tenere le braccia conserte, le mani in tasca, sporgere il labbro inferiore, allontanarsi di un passo dall'interlocutore, volgere il volto altrove. Sono tutti messaggi di respingimento e, quindi, di possibile menzogna».

E se uno è bravo a parlare, può ingannarci lo stesso?

«Chi mente cambia anche il tono di voce, che diventa più acuto. Il bugiardo fa pochi riferimenti a persone, luoghi o eventi, mentre si serve di termini generici come "tutti", "ogni volta", "nessuno", "mai". Chi sorride sinceramente, invece, socchiude gli occhi provocando le classiche "zampe di gallina" e abbassa le sopracciglia: se questi segnali non compaiono, il sorriso è falso».

«Il bugiardo patologico è un seduttore, un manipolatore che nasconde la verità anche senza scopo»

