

Alma Mater Studiorum Università di Bologna

SCUOLA DI LINGUE E LETTERATURE, TRADUZIONE E INTERPRETAZIONE

Sede di Forlì

Corso di Laurea magistrale in Interpretazione (classe LM - 94)

TESI DI LAUREA

in Tecniche di Presentazione Orale

*Presentazione Orale e Gestualità in Interpretazione:
analisi teorica e pratica del gesto nella formazione degli interpreti*

CANDIDATO:

Margherita Corazza

RELATORE:

Angela Malfitano

CORRELATORE

Francesca La Forgia

Anno Accademico 2014/2015

Sessione III

*A tutti coloro che, dai propri sogni,
traggono la forza per rialzarsi.*

INDICE

ABSTRACT	7
RESUMEN.....	8
INTRODUZIONE	10-12
CAPITOLO I – PRESUPPOSTI TEORICI	14-34
Introduzione	14-15
1.1 Definizione di cultura, consapevolezza, comunicazione e comunicazione non-verbale	16-21
<i>1.1.1 Cultura e consapevolezza</i>	<i>16-17</i>
<i>1.1.2 Comunicazione</i>	<i>17-19</i>
<i>1.1.3 Comunicazione non-verbale</i>	<i>20-21</i>
1.2 La figura dell'interprete.....	21-25
1.3 Le forme dell'interpretare.....	25-30
<i>1.3.1 Interpretazione di trattativa.....</i>	<i>25-26</i>
<i>1.3.2 Interpretazione consecutiva.....</i>	<i>26-27</i>
<i>1.3.3 Chuchotage</i>	<i>27</i>
<i>1.3.4 Interpretazione simultanea</i>	<i>27-28</i>
<i>1.3.5 Interpretazione a distanza</i>	<i>28-29</i>
<i>1.3.6 Interpretazione per i mass media</i>	<i>29-30</i>
1.4 L'evento comunicativo: la conferenza	30-32
<i>1.4.1 Che cos'è</i>	<i>30-31</i>
<i>1.4.2 Chi vi partecipa</i>	<i>31-32</i>
<i>1.4.3 Come funziona</i>	<i>32</i>
1.5 Il ruolo dell'interprete nell'evento comunicativo: ricevente ed emittente	33-34
CAPITOLO II – ASPETTI TEORICI SULLO STUDIO DEL GESTO	36-58
Introduzione	36-38
2.1 Definizione del gesto.....	38-39
2.2 Origine e funzionamento dei gesti.....	39-41
2.3 Classificazione del gesto	41-48

2.3.1 <i>Le azioni secondo Morris</i>	43-44
2.3.2 <i>I gesti secondo Morris</i>	44-48
2.4 <i>Variazione geografica del gesto</i>	48-58
2.4.1 <i>Lo studio di Morris et al. sulle origini e diffusione dei gesti</i>	52-55
2.4.2 <i>Poggi e Magno Caldognetto: la creazione di un gestionario italiano</i>	56-58
CAPITOLO III – LE FONDAMENTA DEL PUBLIC SPEAKING	60-81
Introduzione	60-62
3.1 <i>Il Public Spaking e i suoi canali</i>	62-65
3.2 <i>Gestire le emozioni</i>	65-68
3.3 <i>Il paralinguaggio</i>	68-72
3.4 <i>La cinesica</i>	72-81
3.4.1 <i>Le espressioni del viso</i>	73-75
3.4.2 <i>Il contatto visivo</i>	75-77
3.4.3 <i>La gestualità e la postura</i>	77-81
CAPITOLO IV – ANALISI PRATICA DEL GESTO NELL’INTERPRETE DI	
CONSECUTIVA	83-98
Introduzione	83-86
4.1 <i>Cronache da questo mondo con John Berger e Arundhati Roy</i>	86-93
4.1.1 <i>Analisi pratica del Public Speaking delle interpreti</i>	88-93
4.2 <i>Conferenza stampa del casto di Violetta a Milano</i>	93-95
4.2.1 <i>Analisi pratica del Public Speaking delle interpreti</i>	94-95
4.3 <i>To Rome With Love. Conferenza stampa con Allen, Benigni e Cruz</i>	95-98
4.3.1 <i>Analisi pratica del Public Speaking dell’interprete</i>	96-98
CONCLUSIONI	100-101
BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO	103-105
SITOGRAFIA DI RIFERIMENTO	106-107

ABSTRACT

The aim of this dissertation is to demonstrate that university courses for interpreters must combine programs aimed at improving linguistic and translation skills with training to foster communication skills. Since interpreters are public speakers, they must be able to express himself clearly, speak with a steady, well-modulated voice and at an adequate rate of speed, be poised, self-confident, and maintain good eye contact with the audience. In order to demonstrate the importance for interpreters of good public speaking skills, this dissertation has been divided into four chapters. The first one defines the concepts of culture, awareness, communication and non-verbal communication. It also defines the role of an interpreter during a conference. The second chapter provides the definition of gesture and the classification of gestures, and it describes theories about the cognitive and functional origin of gestures and two main studies about the geographical variation of gestures and about the creation of a gesture dictionary. The third chapter focuses on the aspects of non-verbal communication. Finally, the fourth chapter analyzes the communication skills of five professional videotaped interpreters in order to present practical and tangible evidence.

RESUMEN

Esta tesis intenta demostrar que, para una capacitación completa, las escuelas de intérpretes deben integrar cursos de técnicas de presentación oral a los programas básicos de aprendizaje de las técnicas de interpretación consecutiva y simultánea. En específico, se analizan las competencias comunicativas en relación a la interpretación consecutiva porque la presencia física del intérprete hace que la comunicación se desarrolle en dos planos: el verbal y el no-verbal. Es por esta razón que un profesional, y por ende un estudiante, debe aprender a comunicar el mensaje fiel y correctamente en el plano lingüístico, pero, incluso, debe conocer las técnicas que le permitan expresarse de manera clara, cuidando la voz, la pronunciación, el contacto visivo, las expresiones faciales, la postura y el lenguaje gestual. Para alcanzar este objetivo, se ha dividido la tesis en cuatro capítulos. En el primero se establecen las pautas teóricas de la interpretación y se definen los conceptos de cultura, conciencia, comunicación y comunicación no-verbal y se aborda el tema del papel del intérprete durante las conferencias. El segundo capítulo se dedica a la definición de gesto, se describen las teorías sobre su origen cognitivo y funcional y las clasificaciones de los tipos de gestos y se describen dos estudios sobre las variaciones geográficas del gesto y la posibilidad de producir un diccionario de los gestos italianos. En el tercer capítulo se describen las técnicas y los aspectos de la presentación oral; mientras que el capítulo cuarto analiza las competencias comunicativas de cinco intérpretes en conferencias grabadas.

INTRODUZIONE

L'idea di questa tesi è nata seguendo il corso di Tecniche di Presentazione Orale della professoressa Angela Malfitano, presente all'interno del piano di studi del corso di Laurea Magistrale in Interpretazione presso la Scuola di Lingue e Letterature, Traduzione e Interpretazione con sede a Forlì. Questo corso ha lo scopo di fornire agli studenti di interpretazione le tecniche fondamentali di presentazione orale, o public speaking, insegnare loro a esporre in pubblico attraverso esercizi mirati come simulazioni di interventi di conferenza, e potenziare gli elementi specifici della materia: il paralinguaggio, la cinesica e la gestione delle emozioni in pubblico. Con il termine paralinguaggio si intendono gli aspetti legati all'uso della voce (Mantovani, 2104), come la respirazione, l'uso e la centralità del diaframma, la fonetica e la dizione, il timbro, il colore e il registro vocale; mentre con il termine cinesica ci si riferisce allo sguardo, al contatto visivo, alla postura e alla gestualità.

L'obiettivo di questa tesi di laurea, e del corso universitario appena citato, è insegnare ai discenti come applicare le tecniche di presentazione orale all'interpretazione consecutiva. Per quanto riguarda, invece, l'interpretazione simultanea, l'unico aspetto del public speaking che può essere oggetto di indagine è il paralinguaggio, visto che la figura dell'interprete è percepita solo attraverso la voce trasmessa nelle cuffie. Questo elaborato, pertanto, vuole dimostrare che la formazione di un interprete, per essere considerata completa, deve comprendere, oltre all'insegnamento delle competenze traduttive e linguistiche, anche un percorso volto a migliorare le abilità comunicative degli studenti attraverso l'apprendimento delle tecniche di presentazione orale. In questa tesi di laurea si fa particolare riferimento all'interpretazione consecutiva, vista la sua dimensione pubblica e visto il fatto che la presenza fisica dell'interprete, in modo automatico e inevitabile, fa sì che la comunicazione avvenga non solo attraverso l'invio del messaggio verbale, ma anche attraverso le informazioni inviate dai canali del non-verbale, paralinguaggio e cinesica.

I motivi che mi hanno spinto a scegliere questo ambito di ricerca sono diversi. Innanzitutto, molti studenti sentono il bisogno di migliorare le proprie competenze comunicative ed espressive. L'emotività e lo stress possono aumentare quando si tratta di parlare di fronte a una pubblico e può risultare difficile controllare le proprie emozioni. Ritengo, quindi che questo percorso formativo rappresenti una ottima opportunità al fine di fornire agli studenti gli strumenti necessari per superare questi ostacoli, accrescere la consapevolezza di sé e migliorare la sicurezza personale e la fiducia in sé stessi. Inoltre, la dimensione pubblica è una caratteristica chiave dell'interpretazione e definisce la professione,

così come lo sono la comunicazione, l'interculturalità e l'interlinguismo. Dunque, un percorso volto a migliorare in modo pratico le abilità comunicative ed espressive diventa una prerogativa nei corsi universitari di interpretazione.

È noto come le emozioni si manifestino attraverso la voce, le espressioni del volto, il contatto visivo, la postura e i gesti del corpo, come reazione a particolari eventi. Pertanto, per ampliare la consapevolezza di sé, si può prestare attenzione a ognuno di questi aspetti. L'ambito vocale è già stato analizzato nella tesi di laurea di Lucia Mantovani (2014), citata nel capitolo III, mentre l'analisi del gesto per gli interpreti di conferenza non è ancora diventato oggetto di studi approfonditi. Gli interpreti di consecutiva hanno una libertà di movimento minore rispetto a un tradizionale oratore, tuttavia a essi viene assegnato il compito di facilitare o rendere possibile la comunicazione tra diversi partecipanti all'interazione. Lo scambio di informazioni, come si dimostra in questo elaborato e come detto, non si deve concepire come limitato alla produzione verbale ma va integrato dai messaggi che i canali non-verbali inviano, il gesto primo tra tutti. Infine, noi italiani siamo famosi in tutto il mondo per la nostra capacità di parlare con le mani e le braccia, perciò ritengo sia interessante fornire agli studenti la possibilità di trasformare questa caratteristica in un vantaggio a favore della comunicazione.

Di seguito si procede illustrando il percorso intrapreso in questo elaborato per giungere alla dimostrazione che, al momento della sua formazione, al discente di interpretazione devono essere forniti anche gli strumenti per migliorare le proprie competenze comunicative ed espressive, non solo quelle traduttive e linguistiche, in quanto queste abilità rafforzano la consapevolezza di sé e degli altri e la fiducia in sé stessi.

Il primo capitolo stabilisce i presupposti teorici condivisi, in materia di teoria dell'interpretazione, che fanno da sfondo all'intera tesi di laurea. Per dimostrare, infatti, che nella formazione di un interprete è necessario includere anche un percorso volto all'insegnamento delle tecniche di presentazione orale, è necessario stabilire alcuni capisaldi teorici che possano fungere da terreno condiviso per la comprensione della prospettiva adottata in questo elaborato. Questi presupposti teorici sono volti a conferire ulteriore attenzione alla dimensione orale e pubblica dell'interprete. Si è deciso di iniziare dalla definizione di quattro concetti chiave che definiscono il lavoro dell'interprete: la cultura come prodotto e come processo; la consapevolezza di sé e degli altri; la comunicazione secondo gli assiomi di Watzlawick; e la comunicazione non-verbale. Una volta stabilito cosa si intende con questi concetti, è stato doveroso spiegare la figura dell'interprete, le forme

dell'interpretare, il contesto nel quale l'interprete lavora e il suo ruolo all'interno dell'evento comunicativo della conferenza.

Il secondo capitolo tratta più nel dettaglio uno dei canali della comunicazione non-verbale: il gesto. Si è deciso di fornire la definizione di gesto, descrivere le teorie sulla sua origine cognitiva e funzionale, le classificazioni che nel corso della storia sono state create per sistematizzare le tipologie gestuali, con particolare attenzione al lavoro svolto da Morris (2002) e, infine, si è proposta la descrizione uno studio condotto sulle variazioni geografiche dei gesti, Morris *et al.* (1983) e si è illustrata la proposta di creazione di un "gestionario" dei gesti italiani (Poggi e Caldognetto 1997).

Il terzo capitolo, insieme al quarto, rientra tra i due che mirano a fornire una descrizione accurata dei canali della presentazione orale e a illustrarne le caratteristiche teoriche e pratiche. È stato pensato per spiegare nel dettaglio che cosa si intende con public speaking e per descrivere gli aspetti che vengono trattati nella formazione di oratori e durante le lezioni del corso di Tecniche di Presentazione Orale, con relativi consigli per migliorare le proprie abilità espressive. Il Public Speaking è l'arte del saper parlare in pubblico e se ne individuando i canali fondamentali: il paralinguaggio e la cinesica, oltre alla comunicazione verbale in sé che deve sempre essere la priorità di ogni relatore.

Il quarto, e ultimo, capitolo è quello più pratico ed è stato pensato per fornire una dimostrazione pratica delle linee guida tracciate nel capitolo terzo. Ha la funzione di applicare a esempi reali – tre video che registrano il lavoro di cinque interpreti di consecutiva – le tecniche illustrate di presentazione orale e di dimostrare, con il supporto di materiale concreto, l'importanza di una buona formazione in materia di public speaking.

La teoria dell'interpretazione è permeata da un approccio multidisciplinare che ha permesso di condurre molti studi sull'intersezione delle scienze linguistiche e quelle cognitive (Riccardi, 2003: 127). Ritengo importante mantenere questo genere di approccio visto che l'interpretazione di conferenza è una disciplina molto complessa e con numerose sfaccettature: non si tratta solo di una mera e sterile traduzione interlinguistica, ma in essa sono implicati anche complessi processi cognitivi e neurologici e dinamiche articolate dettate dalla dimensione orale e pubblica, tipica della professione. È stato doveroso, quindi, includere anche altre discipline, come gli studi di psicologia, antropologia o sulla comunicazione verbale e non-verbale, per argomentare l'idea che una maggiore o piena consapevolezza, da parte dell'interprete, dei significati dei gesti prodotti, può aumentare la sicurezza di sé e l'abilità nel gestire determinate situazioni nel corso della carriera professionale.

CAPITOLO I

PRESUPPOSTI TEORICI

Il presente capitolo ha l'obiettivo di gettare basi teoriche condivise in materia di teoria dell'interpretazione, che facciano da sfondo all'intera tesi di laurea. Per dimostrare, infatti, che nella formazione di un interprete è necessario includere anche un percorso volto a insegnare le tecniche di presentazione orale e migliorare le competenze comunicative, è necessario esplicitare e chiarire alcuni presupposti teorici che possano fungere da terreno condiviso per la comprensione della prospettiva utilizzata per questa tesi di laurea e, quindi, delle analisi e dei metodi esposti nel corso del presente elaborato. Questi presupposti teorici sono volti a spiegare la figura e il ruolo dell'interprete in generale, le forme dell'interpretare, il contesto nel quale l'interprete di conferenza lavora e il suo ruolo all'interno dell'evento comunicativo della conferenza.

L'obiettivo di questo primo capitolo è quello di definire le linee comuni che possano conferire ulteriore attenzione alla dimensione orale e pubblica dell'interprete.

Si cercherà di dimostrare, avvalendosi di diversi studi già condotti sull'interpretazione, che l'interprete non deve essere considerato come una *non-person*, ma anzi è un essere umano alla stregua degli oratori e del pubblico con emozioni, sensazioni e sentimenti propri. L'interprete come essere umano ha un carattere proprio, non è un filtro neutro dedito esclusivamente alla mera codifica e decodifica del messaggio, ma è un partecipante non protagonista dell'interazione a tutti gli effetti e, come tale, inevitabilmente può essere influenzato anche dalle proprie emozioni e da quelle degli altri e, in modo inconscio, può comunicarle con gesti e movimenti del corpo, espressioni del viso e variazioni della voce.

Per argomentare quanto appena spiegato, si è deciso di procedere definendo i principali concetti che rappresentano le fondamenta sulle quali si erge l'interpretazione: la cultura come prodotto e come processo, la consapevolezza di sé e degli altri, la comunicazione secondo gli assiomi di Watzlawick e la comunicazione non-verbale che è il principale tema trattato e dipanato nei capitoli II, III e IV.

Una volta stabiliti i presupposti e i punti di vista adottati in questa tesi di laurea riguardo a questi concetti appena esposti, è necessario definire cosa si intende per interprete. Questa figura professionale è spesso stata considerata come un filtro neutro o una fotocopiatrice che si limita a codificare e poi decodificare in una altra lingua un messaggio non suo. Tuttavia nel corso degli anni e attraverso molti studi, sia sull'interpretazione di trattativa sia su quella di conferenza, si è arrivati alla certezza che l'interprete è un

partecipante vero e proprio, anche se non protagonista, dell'interazione che presta un servizio al fine di ottenere una buona riuscita della comunicazione, senza creare o modificare i concetti o i contenuti presenti nel messaggio dell'oratore primario. Questo meccanismo fa sì che l'interprete non sia al centro dell'attenzione, ma fornisca un servizio che faciliti la comprensione e che, allo stesso tempo, non interrompa la relazione tra l'oratore primario e il pubblico. Inoltre, l'interprete è una persona e come tale vive in un costante intreccio di emozioni e stati d'animo che si trasformano in ogni momento, perciò deve essere in grado, tramite la consapevolezza di sé, di riconoscerli e di comprendere come queste emozioni potrebbero manifestarsi nel corpo.

Definita la figura dell'interprete e il suo ruolo, si è ritenuto utile spiegare le situazioni nelle quali si può lavorare, anche per fare chiarezza sulle ragioni che mi hanno spinto a scegliere, per il capitolo IV, l'interpretazione consecutiva in una conferenza e non altre modalità in altri contesti.

Detto questo, è bene spiegare che una conferenza è un evento comunicativo a tutti gli effetti con diversi partecipanti con altrettanti ruoli e funzioni. Inoltre, bisogna ricordare che l'interprete ricopre un ruolo molto particolare in una conferenza: non è l'oratore primario né tantomeno il destinatario primario, ma è un ponte, o un fattorino del messaggio, che ricopre sia la posizione di ricevente sia quella di emittente. In una conferenza, l'interprete riceve il messaggio dall'oratore primario, come se fosse il pubblico, ma deve trasformarsi lui stesso in relatore perché deve far comprendere il contenuto della comunicazione a quegli ascoltatori che non condividono la lingua dell'oratore primario. Ecco che ricopre anche il ruolo di emittente (Kaunzner, 2005: 66).

In definitiva, con l'aiuto di questi passaggi logici e queste definizioni, in questo primo capitolo si vuole dimostrare che l'interprete di consecutiva in una conferenza ricopre una dimensione pubblica, è un oratore non protagonista, ed è dotato, come ogni individuo di emozioni proprie che possono influenzare la sua resa e il suo comportamento. Dunque, durante la sua formazione l'interprete deve curare anche le competenze comunicative e migliorare le abilità del parlare in pubblico al fine di prevenire e/o gestire eventuali situazioni stressanti e canalizzare al meglio il proprio nervosismo, mantenendo un comportamento espressivo e composto, ma non rigido. Per un interprete, saper gestire le proprie emozioni è fondamentale visto che un grado troppo elevato di ansia porta al deterioramento delle facoltà intellettive (Russo, 1999: 91). Per raggiungere questo obiettivo, è necessario conoscere a fondo la comunicazione non-verbale, i suoi meccanismi e le tecniche di presentazione orale.

1.1 DEFINIZIONE DI CULTURA, CONSAPEVOLEZZA, COMUNICAZIONE E COMUNICAZIONE NON-VERBALE

Si è deciso di iniziare questo capitolo con la definizione generale di cultura, di consapevolezza, di comunicazione e di comunicazione non-verbale perché questi concetti sono tra i presupposti sui quali si basa questa tesi di laurea e, più in generale, la professione dell'interprete. È bene, dunque, chiarire cosa si intende per evitare fraintendimenti e per esplicitare la prospettiva sulla quale questo elaborato si erge.

1.1.1 Cultura e consapevolezza

Il concetto di cultura è essenziale per il lavoro degli interpreti. Gli interpreti non sono solo mediatori linguistici ma anche culturali perché devono saper adattare la propria traduzione a un pubblico vasto e spesso proveniente da contesti molto diversi. È bene quindi chiarire fin da ora che cosa si intende per cultura in modo da poter condividere lo stesso terreno comune quando ci si addenterà nel vivo di questa tesi di laurea e dell'analisi delle tecniche di presentazione orale.

Il concetto di cultura può assumere due sfumature diverse: la cultura come un prodotto e la cultura come un processo. La cultura come prodotto è il risultato di una attività umana, come le discipline scientifiche, umanistiche o artistiche, oppure gli aspetti organizzativi, gli stili di vita, le tradizioni di una società. Per cultura come processo, invece, si intende la visione del mondo di una comunità o il sistema di valori in essa sviluppati. Si parla, dunque, delle pratiche sociali, comprendendo anche le norme comportamentali accettate o rifiutate da un gruppo specifico. Pare ovvio affermare che spesso il concetto di cultura nella sua vastità venga associato a quello di stato, nazione o lingua, ma quante volte ci è capitato di sentire dire, o forse di pensare, che gli abitanti del nord Italia sono freddi mentre quelli del sud sono più aperti e accoglienti. Oppure ci è capitato di sicuro di ritenere una persona, anche nostra coetanea, "strana" e invece di trovarci in perfetta sintonia con una più anziana, o viceversa. Noi esseri umani tendiamo a esprimerci in tanti modi diversi con i quali chi ci sta accanto si può sentire più o meno concorde e le nostre relazioni sono spesso guidate dal vissuto che ogni individuo si porta appresso e dalla personalità o dal carattere modellatosi nel tempo. Pertanto, possono verificarsi anche differenze culturali tra persone provenienti dalla stessa comunità e che condividono la stessa lingua. Queste sono differenze culturali basate su diversità caratteriali.

Per gli interpreti è bene prendere in considerazione la totalità di questi aspetti, ma ricordarsi che in una situazione lavorativa sono le differenze culturali derivate dalla lingua e

nazionalità non condivise ad assumere un ruolo molto più rilevante rispetto alla differenza di carattere individuale. Un interprete deve essere consapevole del fatto che la cultura può avere mille volti, deve poter essere in grado di riconoscerli e, di conseguenza, di gestirli.

A questo punto è bene trattare un altro principio che verrà ribadito nel corso di questa tesi di laurea: il concetto di consapevolezza. Senza la consapevolezza di chi siamo, cosa pensiamo, sentiamo o dove siamo, non potremmo capire le reazioni anche più profonde e intime dell'altro così come non potremmo comprendere le nostre. Nello yoga, come nel teatro, la consapevolezza è un elemento essenziale della pratica o della messa in scena: è cruciale coltivare consapevolezza su due livelli, uno interno e uno esterno. Bisogna essere consapevoli di chi si è, del proprio corpo, della propria anima, delle proprie abilità e dei propri limiti, ma anche dell'esterno, degli altri e degli oggetti che ci circondano.

Nello yoga, quando si assume una posizione che comprende solo la parte alta del corpo bisogna essere consapevoli anche di come si muove di conseguenza la parte bassa. A volte, per compensazione, la zona non direttamente coinvolta nell'esercizio potrebbe assumere una posizione sbagliata e rischiare di danneggiare il corpo. Questa stessa consapevolezza va maturata anche nei confronti degli altri: spesso nella pratica capita di fare esercizi a coppie, nei quali una persona esegue la posizione e l'altra aiuta il compagno. È proprio in questi casi che bisogna sviluppare la sensibilità dell'ascolto reciproco perché, anche senza parlare, si capisce se il compagno ha bisogno di un aiuto maggiore o minore o quale sostegno può agevolare la posizione. Lo stesso concetto vale per il teatro: in scena, ogni attore deve essere consapevole di cosa gli sta attorno e di come evitarlo o usarlo ma anche di chi è accanto a lui e quando intervenire. Anche in questo caso bisogna sviluppare la sensibilità all'ascolto degli altri perché permetterà di tessere una armonia reciproca.

Si intuisce, quindi, quanto sia vitale riconoscere l'importanza della consapevolezza dell'interprete sia riguardo alla comprensione delle differenze culturali che permettono al professionista di prevenire o correggersi in caso di fraintendimenti, sia riguardo alla comunicazione non-verbale, e quindi alle reazioni emotive che il corpo produce, tema che verrà affrontato nel capitolo II.

1.1.2 Comunicazione

Come per il concetto di cultura, anche per quello di comunicazione c'è bisogno di una definizione appropriata e ragionata. Innanzitutto comunicare proviene dalla parola latina *communicare* e cioè 'rendere comune, far conoscere' (Treccani). Significa trasmettere ad altri una informazione, può essere un passaggio conscio o inconscio, intenzionale o non

intenzionale. Nella comunicazione sono coinvolti diversi elementi: il mittente, il destinatario, il codice, il canale e il messaggio.

Partendo dagli elementi più semplici, il mittente è colui che inizia la comunicazione inviando il messaggio, cioè l'informazione, a uno o più destinatari. In uno scambio comunicativo i ruoli di mittente e destinatario non sono definitivi e irrevocabili, bensì gli interlocutori si possono alternare nei due ruoli in base all'andamento della comunicazione (Kaunzner, 2005: 65). Per canale si intende il mezzo attraverso il quale si veicola il messaggio e può essere la voce, il corpo o una pagina scritta. Mentre il codice è «un insieme di corrispondenze, fissate per convenzione, fra qualcosa (...) e qualcos'altro» (Berruto, 2006: 4) che fornisce il presupposto per la comprensione reciproca. È risaputo che il linguaggio verbale è uno degli strumenti che l'uomo moderno ha a propria disposizione per comunicare, oltre ai segnali vocali, gestuali, numerici, iconici, come i simboli, e tanti altri. Tuttavia, quando gli interlocutori non condividono lo stesso codice verbale, si ricorre alla figura dell'interprete che si interpone tra il mittente e il destinatario primari in un codice linguistico differente da quello originale, diventando a sua volta ricevente ed emittente (Kaunzner, 2005: 66). Questo argomento viene, però, approfondito nel paragrafo 1.5, che tratta il ruolo dell'interprete nell'evento comunicativo della conferenza.

Per fornire una definizione e descrizione del concetto di comunicazione, si può ricorrere all'opera di Watzlawick *et al.* che analizza le conseguenze della comunicazione umana sul comportamento, criticando l'approccio utilizzato fino a quel momento che considera l'individuo come una monade isolata mentre andrebbe studiato all'interno della sua relazione con gli altri esseri umani (1971: 15). Da queste affermazioni e dalla lettura dei presupposti teorici sviluppati dai ricercatori che, è bene ricordarlo, si occupano prevalentemente di psicologia ed è in questo ambito che la loro opera va collocata, si evincono le caratteristiche dell'essere umano, della sua comunicazione e del suo comportamento. L'individuo, infatti, è un essere sociale e vive in relazione con gli altri e con ciò che lo circonda, di conseguenza ogni suo comportamento va analizzato contemplando il contesto nel quale si sviluppa, solo così può essere compreso. L'uomo è, anche, un essere cognitivo che interpreta e attribuisce senso a ciò che lo circonda. Inoltre, percepisce il contesto con lo scopo di comprendere le relazioni dei singoli elementi della realtà e i loro legami con l'individuo. Infine, il comportamento, essendo azione, è composto da interazioni tra gli esseri umani e la realtà alla quale si cerca di attribuire senso.

Watzlawick *et al.* (1971) elaborano anche cinque assiomi della comunicazione da considerare ogni volta che si vuole analizzare un evento comunicativo (41-63). Il primo è

l'impossibilità di non comunicare: se si accetta che il comportamento è comunicazione, bisogna accettare anche che non esiste il non-comportamento e, di conseguenza, non si può non-comunicare (Watzlawick *et al.*, 1971: 41-44). Tutto ciò che non facciamo, non diciamo o il non essere, comunica informazioni, magari il messaggio inviato è di rifiuto, di chiusura o di passività ma è pur sempre un messaggio (*Ibidem*). Nel secondo assioma sono contemplati due livelli, uno di contenuto e uno di relazione. Il primo riguarda la trasmissione del messaggio attraverso un codice specifico, mentre il secondo è il livello di trasmissione del modo in cui interpretare il messaggio e il contesto in cui l'atto avviene chiarirà ulteriormente la relazione (Ivi: 44-46). Il livello di relazione mantiene in sé una caratteristica essenziale per il passaggio efficace dell'informazione: la comunicazione sulla comunicazione e cioè metacomunicazione (Ivi: 46). Generalmente il livello di relazione è inconscio e inconsapevole, ma se non fosse così potrebbe entrare in conflitto con il livello di contenuto e si potrebbero creare comunicazioni paradossali (Ivi: 46-47). Il terzo assioma sancisce che ogni atto comunicativo è scandito da una punteggiatura che organizza l'interazioni attraverso momenti di 'stimolo-risposta', 'azione-reazione' o 'causa-effetto' (Ivi: 47-49). Questa punteggiatura non è sempre condivisa ed è soggettiva, il che la rende fonte di possibili conflitti tra i comunicanti (Ivi: 49-52). Il quarto assioma è quello secondo il quale la comunicazione agisce contemporaneamente su due moduli: il modulo numerico, che rappresenta la comunicazione verbale e il modulo analogico, ossia la comunicazione non-verbale nella quale si comprende sia il linguaggio del corpo sia il modo in cui il messaggio viene espresso, come il tono della voce o la velocità (Ivi: 52-59). Risulta chiaro che questo assioma è in relazione con il secondo assioma: il modulo numerico trasmette soprattutto il livello di contenuto, mentre il modulo analogico quello di relazione (Ivi: 56). Infine, l'ultimo assioma è quello che contempla due possibili tipi di relazione tra i partecipanti: una relazione simmetrica o una complementare. Nella prima prevale l'uguaglianza e la minimizzazione delle differenze, mentre per la seconda vale il contrario, quindi si prevedono due posizioni una superiore, primaria o *one-up* e una inferiore, secondaria o *one-down* (Ivi: 61).

Queste complesse teorie sono state elaborate da Watzlawick *et al.* (1971) per analizzare i comportamenti patologici visto che questi ricercatori, come già detto, si occupano delle scienze legate alla psicologia, ma tali assiomi si possono applicare anche ai comportamenti sani.

1.1.3 Comunicazione non-verbale

È importante ricordare che i vari aspetti della personalità e le emozioni non emergono solo attraverso il linguaggio verbale ma si evincono soprattutto dal comportamento, quindi dalla comunicazione non-verbale tipica di ognuno e a volte influenzata dal contesto (Argyle, 1992: 18). Siamo gli animali più evoluti, ma pur sempre animali e oltre agli istinti primordiali abbiamo mantenuto anche numerosi comportamenti che, grazie allo studio di psicologi sociali ed etologi, possiamo definire come retaggio dei nostri antenati primati (Ivi: 290).

Per poter riuscire nell'intento di descrivere nel dettaglio la comunicazione non-verbale e i canali con cui essa si esprime è bene fare riferimento al testo di Argyle (1992) sul corpo e il suo linguaggio.

È stato dimostrato che i segnali non-verbali assumono una rilevanza enorme nella trasmissione del messaggio efficace e funzionano in modo molto complesso. Per poter comprendere il comportamento sociale dell'uomo è doveroso chiarire cosa si intende con comunicazione non-verbale, sapere che esistono diversi canali attraverso i quali essa si esprime e che tutti funzionano in modo diverso.

Secondo uno dei principali studiosi della comunicazione non-verbale, Poyatos (2004), per comunicazione non-verbale si intende:

«le emissioni di segni attivi o passivi, costituiscano o meno comportamento, attraverso i sistemi non-lessici somatici, oggettuali e ambientali contenuti in una cultura, individualmente o in co-strutturazione mutua»

(Rossini, 2009: 15).

I canali individuati da Argyle (1992) sono: espressione facciale, sguardo (e dilatazione delle pupille), gesti e altri movimenti del corpo, postura, contatto fisico, comportamento spaziale, abbigliamento e altri componenti dell'aspetto esteriore, vocalizzazioni non verbali e odore. La comunicazione non-verbale: «ha luogo ogni volta che una persona influenza un'altra attraverso (...) uno qualsiasi dei «canali» sopra elencati» (Argyle, 1992: 2). Inoltre, lo studioso propone un modello di scambio di informazioni secondo il quale il mittente esprime il proprio stato attraverso un segnale non verbale – questa fase di produzione dell'informazione viene chiamata codifica – che a sua volta viene ricevuto e compreso dal destinatario – questa seconda fase si ricezione dell'informazione viene chiamata decodifica. I problemi di incomprensione tra gli individui possono sorgere quando la fase di decodifica non è congruente con la vera intenzione del mittente, per tanto nasce un conflitto provocato

dall'incomprensione. Ogni segnale non-verbale, infatti, viene inviato con uno scopo e un significato specifici, tuttavia, a causa di diversi fattori – tra i quali anche le differenze culturali sia caratteriali sia linguistiche –, lo stesso segnale non-verbale può essere decodificato nel modo sbagliato e il ricevente gli può attribuire un significato diverso da quello originale (Ivi: 7).

Una altra importante caratteristica della comunicazione non-verbale è il suo essere conscia o inconscia e i vari gradi che questa inconsapevolezza può raggiungere sia da parte dell'emittente sia da parte del ricevente del messaggio (Ivi: 4-5). In aggiunta, i segnali non verbali, alcuni più di altri, sono più difficili da controllare rispetto al linguaggio verbale perciò vengono ritenuti più sinceri e il loro impatto è maggiore e più potente rispetto a quello delle parole (Ivi: 299). Il comportamento non-verbale sostiene, attraverso la sua rete sottile e intricata, la comunicazione verbale e la accompagna aggiungendo significato e informazioni (Ivi: 3). Tuttavia non si può asserire che la distinzione tra verbale e non-verbale corrisponde a quella vocale e non-vocale perché esistono gesti che sono traducibili in parole, come i gesti emblematici che analizzeremo nel corso del secondo capitolo, e vocalizzazioni che invece non assumo alcun significato (*Ibidem*).

Come già detto, la comunicazione non-verbale è strettamente legata a quella verbale ed è per questo che Argyle ne studia le analogie chiedendosi se essa sia un altro tipo di linguaggio (Ivi: 284-289). Per poter rispondere, l'autore analizza la comunicazione non-verbale paragonandola al linguaggio verbale e utilizza gli aspetti chiave che lo contraddistinguono (*Ibidem*). Ne conclude che alcuni elementi della comunicazione verbale trovano un corrispettivo nella comunicazione non-verbale, mentre altri, come il vocabolario, la sintassi, i fonemi o i morfemi, non presentano nessun corrispondente (Ivi: 289). Infine, lo studioso conclude asserendo che la comunicazione non-verbale si può insegnare e si possono addestrare le persone all'abilità sociale, soprattutto coloro che soffrono di deficit dell'uso di essa a causa di disturbi mentali oppure a uomini politici ma anche, a chi si occupa di comunicazione interculturale e lavora con gruppi etnici o nazionalità diverse dalla propria (Ivi: 302), ed è il nostro ambito di indagine.

1.2 LA FIGURA DELL'INTERPRETE

In questo paragrafo si vuole procedere con la descrizione della figura e del ruolo dell'interprete con il fine, insito in tutto questo primo capitolo, di delineare in modo chiaro la visione adottata in questa tesi di laurea.

«L'interpretazione può essere definita come un servizio che si esplica attraverso un atto di comunicazione e prende la forma di un'attività interlinguistica e interculturale di produzione testuale».

Viezzi, 1999: 142

Questa è una prima definizione completa di che cos'è l'interpretazione: un servizio basato sulla produzione e comunicazione orale volto a favorire la comprensione reciproca tra più utenti che non condividono le stesse lingue né la medesima cultura (*Ibidem*). L'interprete è colui che fornisce il servizio descritto nella citazione di cui sopra.

Un servizio, in generale, ha il fine di soddisfare una esigenza umana, di un gruppo o di un individuo, ed è suscettibile a una valutazione economica (Ivi: 143). Il servizio svolto dall'interprete ha il fine di «garantire la comunicazione interculturale o *transculturale* o, più eticamente, quello di *migliorare* le relazioni interculturali nelle quali è coinvolto» (Straniero Sergio, 1999: 129) in una situazione nella quale l'obiettivo degli altri partecipanti è quello di portare a termine uno «scambio oggettivo di “merci” materiali o culturali» (Ivi: 131). Dunque, l'interprete ha un ruolo fondamentale, e un compito complesso, in una interazione interlinguistica e interculturale, perché è l'unica figura ad avere accesso alle due lingue utilizzate nella comunicazione ed è la sola persona che può riportare le frasi pronunciate e che può coordinare il flusso dell'interazione (Wadensjö, 2002: 357). Dall'interprete, oltre che ovviamente dagli altri soggetti, dipende la buona riuscita della comunicazione e il raggiungimento degli obiettivi stabiliti per l'incontro. Tuttavia, la visibilità della sua figura non è equiparabile a quella di un protagonista vero e proprio perché l'interprete è considerato un mero mezzo, necessario per un fine dal quale egli non trae alcun vantaggio personale, a differenza degli altri partecipanti coinvolti. Non essendo, quindi, protagonista, la sua figura si inserisce in un livello secondario, non per importanza ma per visibilità, rispetto a quella degli interlocutori primari. Secondo il principio goffmaniano di *normative role* – cioè «what people in general think they are or should be doing when acting in a certain role» (Wadensjö, 1999: 82) – per svolgere un buon lavoro e fornire un servizio accurato, un interprete deve creare un prodotto che sia la copia dell'originale, decodificando, in una altra lingua e nel modo più fedele possibile, tutte le informazioni espresse in modo esplicito nell'originale, incluso lo stile e la forma del discorso (Wadensjö, 2002: 357). Nell'immaginario comune, quindi, l'interprete svolge l'attività di resa, in una altra lingua, del discorso originale prodotto da altri. In queste definizioni del ruolo e della figura dell'interprete non si considera mai l'idea che l'interprete sia un mediatore non solo linguistico ma anche culturale e che sia in grado di intervenire

sull'interazione con l'obiettivo di facilitare la comunicazione. Purtroppo, in passato, nell'immaginario collettivo, l'interprete è stato considerato come una fotocopiatrice che duplica quanto detto dalle parti senza alcuna aggiunta personale, o come un telefono che funge da strumento per conferire un messaggio che può essere modificato cambiando le parole o le espressioni in modo puramente tecnico, oppure come un cuoco che cerca di preservare il sapore di un cibo e renderlo digeribile ai clienti (Ivi: 356-357). Insieme alle tre analogie vi è l'idea che l'interprete non sia da considerare alla stregua degli altri partecipanti all'interazione e, in effetti, in base a tali definizioni, si potrebbe pensare che l'interprete rientri nella categoria di *non-person* definita da Erving Goffman (1990): un individuo presente durante l'interazione ma che non assume il ruolo né di attore né di pubblico, né pretende di essere ciò che non è, non ha diritto di parola e se dovesse arrogarselo, il suo intervento non verrebbe preso in considerazione (Wadensjö, 1999: 66).

Tuttavia, non sarebbe corretto assumere tale prospettiva perché, se è vero che l'interprete ricopre un ruolo tecnico, non viene considerato come totalmente presente e ci si aspetta che non aggiunga ulteriori contenuti alla comunicazione, è altrettanto vero e carico di rilevanza il fatto che l'interprete deve parlare davanti a un pubblico e il suo discorso condiziona quello degli altri nello stesso modo in cui gli interventi altrui esercitano una influenza sul suo (Ivi: 67). Inoltre, non solo una copia è per definizione diversa dall'originale (Wadensjö, 2002: 356) ma l'interprete è anche dotato del potere di esercitare una delle attività che distingue gli esseri umani da quelli animali: la parola (Straniero Sergio, 1999: 132). Il suo poter prendere la parola è limitato e subordinato agli interventi degli altri interlocutori, ma l'interprete può, e spesso deve, agire sul testo originale. Ad esempio, deve inserire nella propria resa anche nuove espressioni o deve esplicitare informazioni che nell'originale erano implicite ma fondamentali. Oppure esistono casi in cui, per questioni culturali o puramente linguistiche, le espressioni del testo originale non hanno un equivalente diretto nella lingua di arrivo e, per essere spiegate, vanno esplicitate in modo più complesso rispetto a quanto fatto dall'oratore. In altri casi, invece, l'interprete si trova a dover ridurre le esplicitazioni o a trasformare la struttura del testo originale per renderla più organizzata (Ivi: 358-364). Inoltre, all'interprete spetta anche il compito di organizzare il discorso e di gestire i turni, soprattutto nell'interpretazione di trattativa, ma anche nella modalità di consecutiva sebbene in minor misura. Per queste ragioni, l'interprete non può essere paragonato a una *non-person*, anzi molti autori definiscono questa caratteristica specifica dell'interprete in tanti diversi modi, ma tutti ne sottolineano la dinamicità e il ruolo attivo e partecipe all'interazione: Frishberg (1986) utilizza la metafora di un *traffic cop*, vigile del traffico, che nel corso della stessa interazione

gestisce la conversazione e il susseguirsi dei turni (Straniero Sergio, 1999: 132); mentre in Wadensjö (1999: 67-69) e Wadensjö (2002: 364) viene paragonato a un *gatekeeper*, un usciere.

Le conclusioni che si possono trarre da questo ragionamento, e che sono cruciali per fissare le basi teoriche per lo sviluppo e comprensione di questa tesi di laurea, si spiegano nel seguente enunciato. Un interprete non è una *non-person* che si limita a decodificare in una altra lingua un messaggio non suo, come se fosse una mera fotocopiatrice, ma è un partecipante vero e proprio – non protagonista – dell’interazione con competenze tecniche particolari, imparziale e a servizio di un fine che prescinde dai propri interessi personali: agevolare la comprensione e la comunicazione reciproca tra gli interlocutori primari.

Una volta chiarito questo primo concetto che permette di definire l’interprete come un attore non protagonista dell’interazione, va riconosciuto che, come qualsiasi altro essere umano, vive in un costante intreccio di emozioni e stati d’animo che si evolvono e modificano in ogni momento. La psicologia propone una differenziazione tra emozioni e stati d’animo che adatteremo nel presente elaborato: «le emozioni sono esperienze complesse in cui si distingue un aspetto mentale, delle modificazioni fisiologiche, dei comportamenti espressivi, la tendenza a una specifica azione» (Baroni e D’Urso, 2004: 376), sorgono in relazione a eventi scatenanti e sono di breve durata (Ivi: 325); mentre gli stati d’animo, o dell’umore, possono modificarsi senza che l’individuo ne riconosca consapevolmente l’origine, durano più a lungo e non sono sempre previsti cambiamenti fisiologici (*Ibidem*). Nella vita quotidiana, infatti, le persone vivono in un intreccio di emozioni e stati d’animo, a prescindere da eventi fortemente emotigeni (Ivi: 372) e dal momento che anche gli interpreti sono esseri umani e sono, a pieno titolo dei partecipanti all’interazione, sono soggetti ai meccanismi emotivi appena descritti che, inevitabilmente, influenzano il loro lavoro.

Nel caso degli interpreti in una situazione lavorativa tra gli stati d’animo più comuni può rientrare il nervosismo causato da una situazione lavorativa in generale, è quindi cruciale imparare a gestire questo tipo di stress. Le emozioni, invece, vengono dettate dall’ambiente circostante e da eventi puntuali che provocano una reazione nell’individuo, ad esempio un cambiamento nella scaletta dell’oratore o nel programma della conferenza oppure, più semplicemente, l’argomento trattato durante l’incontro. Tra gli eventi esterni che possono provocare una nuova emozione si possono inserire anche quelle situazioni che fanno breccia sulla sensibilità dell’individuo. Questo è particolarmente vero per gli interpreti di comunità, per esempio in ambito medico o giuridico, che si possono trovare a dover lavorare per interlocutori che vivono situazioni o esperienze difficili, come la malattia o l’essere vittima di

un reato. È chiaro che l'interprete deve essere in grado di mantenere un certo distacco e professionalità senza farsi coinvolgere troppo. Tuttavia è normale che particolari contesti o situazioni possano avere un impatto maggiore sull'individuo, soprattutto se si considera il vissuto personale, il carattere e la sensibilità che cambiano per ognuno di noi.

Queste emozioni o stati d'animo sono parte integrante del lavoro dell'interprete, e quindi vanno contemplate anche quando si pianifica la loro formazione: non si tratta solamente di acquisire le competenze traduttive, linguistiche, procedurali (riguardanti l'uso delle risorse informatiche per una accurata preparazione e documentazione in vista di un lavoro), ma anche quelle culturali, interculturali e comunicative (Kaunzner, 2005: 62-63). Le emozioni e gli stati d'animo emergono, soprattutto, dal comportamento non-verbale dell'individuo, per tanto, per poter comprendere sia quelli degli altri partecipanti sia i propri, e, di conseguenza, per essere il più professionali possibili, è necessario studiare le reazioni che il corpo produce a seguito di eventi emotigeni e imparare ad ascoltare se stessi per essere consapevoli dei cambiamenti fisiologici causati dalle emozioni o dagli stati d'animo.

1.3 LE FORME DELL'INTERPRETARE

Questo paragrafo si propone come spiegazione e distinzione tra le varie tipologie o modalità di interpretazione. Di base esistono tre modalità – interpretazione trattativa, consecutiva e simultanea – che vengono utilizzate in contesti diversi, per tanto le loro caratteristiche si possono modificare leggermente, così come possono cambiare i fini e il tipo di pubblico presente nell'interazione.

Si è deciso di soffermarsi su questa distinzione per definire le caratteristiche di ogni modalità e poi spiegare le ragioni per cui il capitolo IV è stato dedicato all'analisi di tre video che registrano interpreti di consecutiva in tre diverse conferenze.

1.3.1 Interpretazione di trattativa

«L'espressione 'interpretazione di trattativa' indica in italiano qualsiasi tipo di interpretazione che avvenga su base dialogica senza l'ausilio di un impianto tecnico (...) e senza una tecnica specifica di presa d'appunti».

Riccardi, 2003: 106

L'interpretazione di trattativa si usa per colloqui o trattative d'affari commerciali o aziendali e in ambito sociale per gli ospedali, i tribunali, i commissariati di polizia e in generale per le strutture sociali (*Ibidem*). In Italia, a livello terminologico, non si distingue tra l'ambito

commerciale-aziendale e quello sociale, mentre in altri paesi si parla di *business interpreting* e *community interpreting*.

L'interpretazione di trattativa è la varietà fondamentale dalla quale si sono evolute le altre forme e consiste in brevi scambi, sotto forma di dialogo, nei quali l'interprete è il perno della comunicazione, in quanto rende possibile la comprensione tra due parti che non condividono né la lingua né la cultura (Ivi: 107). Questa tipologia di interpretazione è caratterizzata dalla bidirezionalità linguistica e dalla spontaneità dell'interazione, infatti si inserisce nella quotidianità di una azienda o di una struttura sociale, diversamente dalle conferenze che, invece, devono essere organizzate con un certo preavviso. Gli interventi da parte degli interlocutori primari, inoltre, non sono premeditati come può avvenire nelle conferenze, ma, sebbene possano seguire una piccola traccia, sono frutto di un susseguirsi di azioni e reazioni comunicative. Queste caratteristiche permettono all'interprete di essere fortemente coinvolto e, quindi, di potersi sentire libero di chiedere di ripetere o di chiarire dei concetti con il fine di ripristinare una comunicazione efficace (Ivi: 108).

1.3.2 Interpretazione consecutiva

L'interpretazione consecutiva, insieme a quella simultanea, è la modalità utilizzata nelle conferenze. L'interpretazione consecutiva è caratterizzata da una particolare tecnica di annotazione grafica chiamata *prise de note*. Questa presa d'appunti è uno strumento volto alla buona riuscita dell'interpretazione, basato su un personale codice di simboli che rievocano concetti precisi e organizzati nel modo più funzionale all'interprete, e funge da supporto mnemonico nella fase di riformulazione in lingua di arrivo. La consecutiva si utilizza per interventi di una durata di circa cinque minuti e si suddivide in due diverse fasi: mentre l'oratore elabora il proprio discorso in lingua originale, l'interprete prende appunti, quindi attiva le competenze di ascolto, comprensione, memorizzazione e, in parte, di organizzazione del discorso; in un secondo momento, l'interprete riformula, in lingua d'arrivo, quanto espresso dall'oratore primario, in questa fase l'interprete mette in campo le proprie competenze traduttive, linguistiche, mnemoniche e di organizzazione e produzione del discorso (Riccardi, 2003: 109-111).

La fase di ascolto e presa d'appunti è separata in modo netto da quella di riformulazione e produzione del testo in lingua di arrivo, questa caratteristica raddoppia le tempistiche richieste per l'interpretazione consecutiva implicando un maggiore dispendio di tempo rispetto all'interpretazione simultanea, ma permette all'interprete di intervenire per richiedere chiarimenti o spiegazione, anche se in modo molto più limitato rispetto

all'interpretazione di trattativa. Per queste ragioni, la consecutiva viene utilizzata sempre di meno in grandi conferenze e sempre di più per incontri ufficiali con pochi partecipanti, conferenze stampa o riunioni di piccoli gruppi o di delegazioni ristrette (*Ibidem*). L'interprete si trova accanto all'oratore primario, non può essere ignorato ed è coinvolto direttamente perciò deve mettere in pratica anche le proprie competenze comunicative e le proprie abilità di parlare in pubblico.

1.3.3 *Chuchotage*

Lo *chuchotage* è considerata una modalità a metà tra l'interpretazione consecutiva e quella simultanea. Si sussurra, infatti, la traduzione in simultanea direttamente a una persona o a un gruppo ristretto in modo che anche essi possano seguire i lavori della conferenza. Nelle conferenze stampa si usa in combinazione con l'interpretazione consecutiva: l'interprete traduce in *chuchotage* all'intervistato le domande poste dai giornalisti o dal pubblico e poi, con l'interpretazione consecutiva, traduce la risposta dell'oratore primario.

Questa modalità è considerata molto faticosa per l'interprete, soprattutto se protratta nel tempo, per via dell'esposizione ai rumori dell'ambiente. Oltre a implicare un grande sforzo di concentrazione, dettato dalla mancanza di isolamento dell'interprete, rischia anche di disturbare gli altri partecipanti e l'andamento della conferenza nel suo insieme (Riccardi, 2003: 111-112).

1.3.4 *Interpretazione simultanea*

L'interpretazione simultanea, insieme a quella consecutiva, sono le modalità utilizzate nelle conferenze. L'interpretazione simultanea è una tecnica che ha iniziato a diffondersi nel XX secolo, con l'inizio dei trattati e delle trattative internazionali dopo la seconda guerra mondiale, quando le relazioni diplomatiche, politiche ed economiche tra stati hanno iniziato ad ampliarsi. Tra il 1940 e il 1950 sono nate le prime scuole di traduzione e interpretazione, come quelle di Ginevra, Vienna, Trieste e Parigi (Ivi: 112-115).

La caratteristica principale dell'interpretazione simultanea è la contemporaneità tra il discorso originale e quello interpretato. L'interprete, in una cabina insonorizzata dotata di cuffie e microfono, ascolta il discorso pronunciato dall'oratore e lo traduce sul momento mentre il pubblico lo ascolta tramite delle cuffie o attraverso l'amplificazione della voce dell'interprete nella sala dell'incontro, modalità chiamata *oversound*. Ovviamente trascorre del tempo tra le parole dell'oratore e quelle dell'interprete, chiamato *décalage*, ma è questione di secondi, quanto basta al professionista per cogliere le unità di senso da riformulare nella

lingua d'arrivo. È una modalità complessa che, come l'interpretazione consecutiva, richiede la messa in campo di diverse abilità contemporaneamente. L'interprete, infatti, non si limita solamente a tradurre ma deve anche monitorare la propria produzione orale per essere in grado, se necessario, di correggersi modificando i propri enunciati.

Quando ha iniziato a diffondersi, l'interpretazione simultanea suscitava grandi diffidenze da parte degli interpreti stessi, abituati all'interpretazione consecutiva. Tuttavia, con il trascorrere del tempo, questa modalità è stata inserita nei percorsi di formazione universitaria e oggi è la tipologia più utilizzata nei convegni o congressi internazionali in qualsiasi ambito professionale. I costi legati all'interpretazione simultanea sono più elevati a causa delle attrezzature tecniche, ma i vantaggi in termini di tempo e di efficacia organizzativa la rendono la modalità prediletta. Tuttavia, l'interprete lavora in condizioni molto diverse rispetto a quelle presenti in situazioni in cui è richiesta l'interpretazione di trattativa o consecutiva: non si trova in una posizione centrale, cioè fra o accanto ai partecipanti dell'evento, perciò non ha la possibilità di intervenire direttamente per eventuali domande o chiarimenti, inoltre, non è completamente visibile, visto che si trova a dover lavorare in una cabina posta alle spalle dell'uditorio – altre volte è esterna alla sala e gli interpreti possono seguire i lavori della conferenza attraverso un monitor (*Ibidem*). L'interprete di simultanea è solo udibile attraverso le cuffie o l'*oversound*, per tanto i fattori non verbali che entrano in gioco in questo caso sono molto diversi da quelli dell'interpretazione consecutiva. Sono, infatti, gli aspetti contemplati all'interno del paralinguaggio quelli che acquisiscono maggiore rilevanza: velocità dell'eloquio, intonazione, timbro di voce, dizione e fonetica.

1.3.5 Interpretazione a distanza

Il progresso tecnologico ha reso possibile internet accessibile a bassi costi e, potenzialmente, in qualsiasi posto. Le videoconferenze vengono già utilizzate in molti incontri di lavoro e con grande frequenza e questa modalità sta diventando sempre di più una realtà di lavoro anche per gli interpreti non solo di conferenza ma anche di trattativa. Si tratta dell'interpretazione a distanza, o *remote interpreting*. Ormai, non si parla solo di videoconferenze nelle quali gli interpreti ricevono segnali audio e video, ma esistono nuove e particolari apparecchiature che utilizzano le linee telefoniche per fornire anche agli enti locali, come ospedali o commissariati di polizia, l'accesso a servizi di interpretazione in caso di necessità. È un settore molto attuale e proprio all'Università di Bologna, presso il Dipartimento di Interpretazione e Traduzione si

stanno conducendo diverse ricerche per studiare le caratteristiche di questa modalità e adattare i percorsi formativi alle esigenze del mercato del lavoro.

È bene sottolineare che una delle caratteristiche di questa modalità è la mancanza di un contatto diretto con il luogo e i partecipanti alla comunicazione e quindi l'interprete dipende interamente dal canale uditivo e dal segnale in entrata che può essere disturbato, oltre a non avere la possibilità di inserirsi nel contesto nel quale l'interazione si sta svolgendo (Ivi: 117-119). Tuttavia, questa modalità è destinata a diffondersi con l'aumentare degli avanzamenti tecnologici, potrebbe ridurre i costi implicati dallo spostamento fisico delle persone e amplierebbe il mercato del lavoro.

1.3.6 Interpretazione per i mass media

I mezzi di comunicazione di massa fanno sempre più uso dell'interpretazione anche per programmi di intrattenimento o per interviste a ospiti stranieri. L'interpretazione simultanea è, in generale, la modalità più utilizzata ma si assiste, in alcuni casi, a esempi *chuchotage* e consecutive molto concise senza presa d'appunti (Giambagli, 1999: 65), per tanto più vicini alla memorizzazione.

L'interpretazione per i mass media segue delle norme precise, ad esempio la voce dell'interprete diventa, spesso e nel caso dell'uso della simultanea, una voce fuori campo che si sovrappone a quella dell'oratore. Inoltre, l'interprete non è in grado di quantificare il proprio pubblico perché non può sapere quanti siano i telespettatori, questo produce un allontanamento spaziale tra l'interprete e il suo pubblico. Esiste, tuttavia, un altro tipo di allontanamento che si produce nell'interpretazione per i mass media: quello temporale. Spesso i programmi vengono registrati e mandati in onda in un secondo momento, questo dà la possibilità al mezzo televisivo di rivedere la traduzione e adattarla ai propri fini specifici alterando così la caratteristica di contemporaneità tipica dell'interpretazione simultanea e presenta, in parte, anche nell'interpretazione consecutiva (Riccardi, 2003: 120-121).

Infine, è bene menzionare il fatto che, nell'interpretazione per i mass media, i criteri sui quali i mezzi televisivi sono più esigenti sono l'accento, la voce, la correttezza grammaticale e l'esposizione scorrevole, attribuendo meno importanza alla completezza dell'informazione, avvicinando i prerequisiti degli interpreti in questo settore alle caratteristiche di un giornalista o un presentatore televisivo (Ivi: 121), anche in termini di estetica e presentazione fisica.

Come già preannunciato, il capitolo IV è dedicato all'analisi di tre video che registrano cinque interpreti mentre svolgono il proprio lavoro con la modalità di consecutiva in una

conferenza. Avendo appena descritto le principali modalità di interpretazione, è bene soffermarsi sulle ragioni che mi hanno spinto a scegliere esclusivamente video di interpretati di conferenza lavorando in consecutiva. Innanzitutto, non sarebbe stato corretto mischiare più modalità, paragonando un interprete di conferenza a uno in ambito televisivo, perché i criteri di valutazione non sarebbero potuti essere omogenei. Inoltre, lo scopo di questa tesi di laurea è quello di promuovere l'insegnamento delle tecniche di presentazione orale in un percorso formativo per interpreti di conferenza, con particolare attenzione alla consecutiva. Nel corso di Laurea Magistrale in Interpretazione dell'Università di Bologna, con sede a Forlì, non si prevede un insegnamento delle tecniche d'interpretazione per i mass media. Se ne parla a livello teorico, per il semplice fatto che è uno dei possibili sbocchi lavorativi. Per queste ragioni, non sarebbe stato consono e adeguato ai fini di questa tesi di laurea analizzare dei video che registrassero il lavoro di interpreti nel contesto televisivo.

1.4 L'EVENTO COMUNICATIVO: LA CONFERENZA

In questa tesi di laurea si prende in considerazione l'interprete di conferenza, in particolare mentre utilizza la modalità di consecutiva. Per questa ragione, dopo aver spiegato le differenze tra le varie modalità interpretative, si vuole fornire una analisi di che cosa si intende per conferenza come evento comunicativo, nel quale l'interprete è chiamato a prestare il proprio servizio volto alla buona riuscita di uno scambio proficuo tra i partecipanti all'evento.

«Si può pensare alla conferenza come a un fenomeno complesso schematicamente rappresentabile con un triangolo dai vertici dominati da tre “c”, le iniziali delle sue principali componenti: che cos'è, chi vi partecipa, come funziona».

Russo, 1999: 89

1.4.1 Che cos'è

La conferenza è un evento comunicativo ben codificato e organizzato, con regole internazionali e procedurali ben precise e con uno scopo chiaro. L'attività della conferenza è organizzata attraverso norme che definiscono lo svolgimento dei lavori, la ritualità, la programmazione, l'argomento da trattare e persino la lingua da utilizzare. La conferenza, dunque, non è un incontro casuale o improvvisato di persone, bensì un evento comunicativo caratterizzato da «un'interazione umana che implica intenzionalità e agentività tra i

partecipanti, cioè gli agenti che veicolano significati e scopi con mezzi linguistici e non» (*Ibidem*).

La parola conferenza di per sé è un termine polisemico con il quale si possono intendere diverse denominazioni: simposio, convegno, riunione, assemblea o congresso. In ognuno di questi caso, però, ci si trova in un contesto formale caratterizzato da un insieme di regole implicite o esplicite che ne definiscono le finalità (ad esempio spiegare le ultime ricerche in un particolare settore, oppure illustrare gli ultimi dati relativa ad ambiti specifici ecc.), i comportamenti da mettere in pratica (quando prendere la parola, quando intervenire per porre domande ecc.) e la lingua specialistica (tecnica, giuridica, medica ecc.) più adatta al contesto di riferimento (Ivi: 90). Conoscere questa serie di norme contestuali, che fungono da cornice dell'evento – anche chiamato *frame* –, permette ai partecipanti, e all'eventuale interprete, di comprendere il susseguirsi degli accadimenti all'interno della conferenza e, quindi, di anticiparli (Ivi: 91).

La conferenza, dunque, è una interazione comunicativa attorno a un tema prescelto spesso volta alla diffusione o condivisione di idee tra i partecipanti. Quando presente, l'interprete ha il ruolo di facilitare la comunicazione tra gli altri attori e non quello di intralciare il processo dialettico, pertanto, come sottolineato nel secondo paragrafo, è un partecipante non protagonista (Ivi: 102).

1.4.2 *Chi vi partecipa*

I partecipanti a una conferenza interpretata si possono classificare in cinque categorie: l'iniziatore del processo, o organizzatore, il committente dell'interprete, il relatore, il pubblico, o ricevente del testo di arrivo, e l'interprete. Oltre a queste cinque figure, è bene menzionarne una sesta che spesso non è presente fisicamente al momento dell'interazione, ma viene citata dagli interlocutori, proprio per rispettare l'insieme di norme implicite presenti nell'evento comunicativo: il patrocinatore e/o sponsor che rende possibile l'organizzazione dell'incontro grazie ai suoi finanziamenti (Russo, 1999: 94).

L'iniziatore del processo può essere una organizzazione o un ente pubblico o privato che può gestire in modo diretto l'organizzazione e pianificazione dell'evento, ma spesso delega il lavoro a degli individui o membri dell'organizzazione o ente.

Il committente è proprio quel membro a cui l'iniziatore del processo, o organizzatore, delega la pianificazione dell'evento.

Il relatore, o i relatori, hanno il compito di pronunciare il proprio discorso, un contributo a favore o per l'approfondimento del tema dell'incontro.

Il pubblico varia a seconda della conferenza. Può essere formato da un gruppo di persone esperte del settore, alti funzionari, delegati politico, studenti o persone incuriosite dall'argomento.

L'interprete, infine, è colui che produce un testo orale, in lingua di arrivo, basandosi sulle informazioni presenti nel messaggio enunciato in lingua di partenza per facilitare la comunicazione e la comprensione tra gli altri partecipanti, soprattutto tra il relatore e il pubblico. L'interprete è un partecipante non protagonista ma essenziale ai fini dell'interazione. Le sue principali competenze tecniche sono quelle linguistiche e traduttive ma deve saper mettere in campo anche quelle comunicative e interculturali in quanto svolge anche la funzione di mediatore culturale. Tale ragionamento è l'oggetto di questa tesi di laurea.

1.4.3 Come funziona

Nella conferenza si utilizza, di solito, un modello per cui si predilige il monologo al dialogo, cosa che invece non succede nelle interpretazioni di trattativa. In questo monologo, il relatore espone le proprie riflessioni al pubblico senza grandi interruzione, eccezion fatta per le sessioni di domande e risposte nelle quali lo scambio dialogico è più evidente e nel caso in cui venga prevista l'interpretazione consecutiva. L'atto linguistico della conferenza, il monologo, si può suddividere su tre livelli in base allo studio del linguaggio come "azione": l'atto locutorio (atto del dire), l'atto illocutorio (il fare nel dire) e l'atto perlocutorio (le conseguenze o l'influenza che l'atto del dire provoca) (Russo, 1999: 97). Ogni atto locutorio provoca una reazione, che sia una risposta o una ripetizione, e, per essere valido, deve essere ricevuto nel modo corretto, altrimenti la forza del messaggio locutorio verrà persa (Ivi: 97-98).

Questa suddivisione, sebbene venga messa in discussione da complesse analisi pragmatiche che prendono in considerazione anche le funzioni degli enunciati, è fondamentale per avvallare l'idea che l'interprete non è un mero strumento di decodifica linguistica, ma che senza di lui la comunicazione non esisterebbe e che le sue parole e il modo in cui vengono espresse provocano delle reazioni negli altri partecipanti.

È bene, quindi, chiarire che «l'interprete deve essere un facilitatore della comunicazione nella misura del possibile affinché la conferenza (...) non si limiti a essere un rituale sociale fine a se stesso, ma assolva veramente il suo scopo» (Ivi: 102).

1.5 IL RUOLO DELL'INTERPRETE NELL'EVENTO COMUNICATIVO: RICEVENTE ED EMITTENTE

Una volta spiegato il ruolo e la figura dell'interprete in generale, definite le modalità nelle quali può lavorare e spiegato il contesto della conferenza è utile, ai fini di delineare i presupposti teorici sui quali si basa questa tesi di laurea, descrivere il ruolo dell'interprete all'interno dell'evento comunicativo della conferenza e spiegare come funziona la comunicazione interlinguistica mediata dall'interprete.

Innanzitutto, è bene ricordare come avviene una comunicazione linguistica orale: «è uno scambio verbale tra un soggetto parlante o locutore, che produce un enunciato destinato a un altro soggetto parlante, e un interlocutore di cui si sollecita l'ascolto e/o la risposta» (Straniero Sergio, 1999: 117). Gli elementi di questa trasmissione di comunicazione sono: un emittente, un ricevente, un codice, un messaggio e un canale (*Ibidem*).

Partendo da questa definizione di comunicazione linguistica orale, si può facilmente asserire che quando l'emittente e il ricevente non condividono lo stesso codice, si ricorre alla figura e al servizio dell'interprete. Questa affermazione rafforza l'idea che l'obiettivo dell'interprete è quello di essere un facilitatore della comunicazione per favorire uno scambio proficuo tra gli interlocutori primari. Per raggiungere questo obiettivo finale, l'interprete ha il compito di ascoltare, ricevere e comprendere il messaggio proveniente dall'emittente primario e riconsegnarlo in un altro codice, diverso dall'originale, al ricevente primario. Questa duplice funzione di ascoltatore e parlante dell'interprete, lo rende sia ricevente del messaggio enunciato nel codice originale, chiamato lingua di partenza, sia emittente dello stesso messaggio enunciato, però, in un altro codice, chiamato lingua d'arrivo. Per tanto, l'interprete riceve il messaggio che l'oratore primario in lingua di partenza rivolge all'intero pubblico, lo elabora e lo restituisce al pubblico in lingua di arrivo.

Questo meccanismo rende l'interprete un oratore a tutti gli effetti. Non si può certo considerare alla stregua dell'oratore primario, ma senza di lui lo scambio comunicativo non sarebbe completo. Inoltre, l'interprete non può essere considerato come una mera fotocopiatrice perché nell'elaborazione del messaggio deve saper cogliere e comprendere anche gli aspetti culturali e adattarli al proprio pubblico. Con questa affermazione ci si può rendere conto che le competenze dell'interprete vanno ben oltre le mere abilità traduttive e linguistiche, ovviamente essenziali, ma si estendono anche agli aspetti culturali e comunicativi dell'interazione (Kaunzner, 2005: 62).

Nello specifico le competenze comunicative da potenziare negli interpreti, attraverso una formazione specifica, sono: chiarezza nell'esposizione, avvalendosi di una buona dizione,

fonetica e sillabazione delle parole; strutturazione del discorso, tecniche e modelli di apertura e chiusura del discorso, anche attraverso la modulazione della voce; creatività e una buona gestione delle proprie emozioni, compreso lo stress, attraverso lo studio delle tecniche di presentazione orale. L'interprete di consecutiva acquisisce un ruolo pubblico e, come tale, deve prestare grande attenzione alle abilità di presentazione orale che influiscono sulla sua prestazione e sulla percezione che il pubblico ha di lui (Rucci, 1999: 152).

Questa tesi di laurea serve per spiegare la funzione pubblica dell'interprete, con particolare attenzione al gesto, e per dimostrare che, nei percorsi accademici per interpreti, è necessario includere attività mirate all'acquisizione di competenze comunicative che permettano agli individui di affrontare con serenità e sicurezza le situazioni per le quali è richiesto di parlare in pubblico. Inoltre, al di là della professione dell'interprete in senso stretto, è bene menzionare il fatto che, in generale, qualsiasi percorso formativo volto a migliorare la conoscenza di sé stessi, la consapevolezza del proprio ruolo nella società o nella comunità e della propria fisicità, apre alle persone nuove opportunità. L'individuo, infatti, inizia a intraprendere un percorso di *empowerment* che si sviluppa su due livelli: quello personale e quello collettivo. Sul piano personale, l'individuo acquisisce maggiore stima e fiducia in sé stesso e nelle proprie capacità, appropriandosi consapevolmente delle proprie risorse e del proprio potenziale. Di conseguenza, è in grado di autodeterminarsi, di diventare una persona più forte e di maturare una solida intelligenza individuale e sociale. Sul piano collettivo, dunque, forte del proprio processo di responsabilizzazione, la persona può contribuire in modo significativo a tessere rapporti sociali e lavorativi più consapevoli, che portano benefici alla comunità, accrescendone il benessere complessivo. Come risultato di questa interazione, la comunità riconosce il ruolo dell'individuo, potenziandone il lavoro.

CAPITOLO II

ASPETTI TEORICI SULLO STUDIO DEL GESTO

Nel capitolo precedente si è cercato di definire quali sono i presupposti teorici che servono da basi fondanti per questa tesi di laurea. Sono stati definiti alcuni concetti chiave – cultura, consapevolezza, comunicazione e comunicazione non-verbale – dal momento che questi sono i presupposti sui quali si basano la professione dell'interprete e questa tesi di laurea. Si è poi passato ad analizzare la figura dell'interprete e i contesti nei quali lavora. Questo elaborato presta particolare attenzione all'interpretazione consecutiva nel contesto della conferenza, perciò, per poter fornire un quadro adeguato del lavoro e del servizio dell'interprete, si è descritto l'evento comunicativo della conferenza, analizzando il ruolo dell'interprete in esso.

Attraverso questo studio è stato possibile chiarire ed esplicitare il fatto che l'interprete non è un filtro neutro impassibile a qualsiasi emozione o sentimento, perciò può essere influenzato da numerosi fattori: può essere nervoso per il compito che deve svolgere oppure può essere influenzato dall'argomento che viene trattato o dalla relazione che ha con uno degli interlocutori o con il pubblico. Un secondo presupposto, emerso dallo studio descritto nel capitolo I, è che l'interprete di consecutiva è un oratore a tutti gli effetti: le sue mansioni differiscono in parte da quelle di un relatore classico, per via, ad esempio, delle competenze interculturali, linguistiche e traduttive che deve mettere in campo, ma condivide le competenze comunicative che, attraverso l'uso dei canali del linguaggio non-verbale, consolidano la forza espressiva del messaggio (Kaunzner, 2005: 62-63). Come tale, l'interprete deve essere in grado di riconoscere ogni dinamica che gli si presenti e deve saperla utilizzare a favore dell'evento comunicativo, trasformandola in energia espressiva. Aumentando questo genere di consapevolezza, l'interprete-oratore si trova ad avere più strategie da applicare a proprio favore per gestire eventuali problemi, inconvenienti o incomprensioni.

Il tipo di consapevolezza appena descritto può essere raggiunto attraverso un adeguato percorso di formazione in una disciplina apposita: le Tecniche di Presentazione Orale. Come ogni materia, anche questa si divide in teoria e pratica, l'una essenziale all'altra. Per questa ragione, il presente capitolo è dedicato allo studio teorico del gesto, mentre i capitoli III e IV sono dedicati all'analisi pratica del Public Speaking, o Presentazione Orale, utilizzando il supporto di video per fornire materiale concreto non solo a sostegno delle tesi presentate in

questo elaborato, ma anche per favorire una comprensione completa del tipo di percorso formativo che si vuole proporre a uno studente di interpretazione.

Come detto, nel capitolo I, sono stati definiti i concetti di cultura, consapevolezza, comunicazione e comunicazione non-verbale che sono alla base del lavoro dell'interprete per assicurarsi di non dare per scontati i principi che danno vita alla professione e per esplicitare la prospettiva che viene adottata in questo elaborato. Si passa, dunque, ora ad analizzare più nel dettaglio uno dei canali della comunicazione non-verbale: il gesto. Si procede fornendo la definizione di gesto, per poi descrivere le teorie sulla sua origine cognitiva e funzionale, le classificazioni che, nel corso della storia, sono state create per sistematizzare le tipologie gestuali, con particolare attenzione al lavoro svolto da Morris (2002). Infine, si propone la descrizione uno studio condotto sulle variazioni geografiche dei gesti, Morris *et al.* (1983) e si illustra la proposta di creazione di un "gestionario" dei gesti italiani, Poggi e Caldognetto (1997). Bisogna anche sottolineare che questo tema è estremamente ampio e gli studi sono innumerevoli, di conseguenza, la presente analisi si baserà solo su alcune fonti che, allo stato attuale, sono considerate quelle principali e di riferimento, come Argyle 1992, Watzlawick *et al.* 1967/71, Morris 2002 e Morris *et al.* 1983.

Inoltre, è bene chiarire il motivo per cui si è deciso di prestare particolare attenzione al gesto. È noto che le emozioni si manifestano anche attraverso la voce, le espressioni del volto, il contatto visivo, la postura e i gesti del corpo: «le emozioni sono esperienze complesse in cui si può distinguere un aspetto mentale di consapevolezza, delle modificazioni fisiologiche, dei comportamenti espressivi sia volontari che involontari» (Baroni e D'Urso, 2004: 325-326). Attraverso una analisi teorica e pratica di questi aspetti, si possono fornire ai discenti gli strumenti adeguati per poter aumentare la propria consapevolezza, il controllo del proprio essere e di ciò che si trasmette. Gli interpreti di consecutiva hanno una libertà di movimento minore rispetto a un tradizionale oratore: non ci si aspetta, infatti, che un interprete si alzi dal tavolo della conferenza e inizi a camminare sul palco, entrando in contatto diretto con il pubblico. Questa situazione rappresenterebbe una violazione delle norme implicite che definiscono il ruolo dell'interprete in una conferenza. Pertanto, gli elementi di cui un interprete dispone per risultare espressivo e comunicativo sono più limitati rispetto a quelli di un tradizionale relatore. Si possono, dunque, analizzare la voce, gli aspetti legati al viso, come lo sguardo e le espressioni, e i gesti, soprattutto degli arti e la postura. L'ambito vocale è stato analizzato nella tesi di laurea di Lucia Mantovani (2014), che verrà citata nel capitolo III, mentre l'analisi del gesto per gli interpreti di conferenza non è ancora diventato oggetto di studi approfonditi. Inoltre, noi italiani siamo famosi in tutto il mondo per la nostra capacità di

parlare con le mani e le braccia, perciò è interessante fornire agli studenti la possibilità di trasformare questa caratteristica in un vantaggio a favore della comunicazione.

Questo studio del gesto e del meccanismo che ne sta alla base non ha il fine di controllare il prossimo, ma incita l'individuo a una maggiore comprensione dell'altro, del diverso e, perciò, a una maggiore tolleranza, caratteristiche imprescindibili per un interprete (Morris, 2002: 8). Anche gli aspetti non-verbali della comunicazione conferiscono al messaggio un ulteriore significato e, per gli interpreti, essere in grado di decodificarli significa poter comprendere totalmente il fine della comunicazione e, quindi, la vera natura del messaggio da tradurre; oltre a permettere all'interprete di aumentare la propria consapevolezza di sé, di ciò che come individuo prova o sente e di come le reazioni del corpo, volontarie o involontarie, possano far emergere le emozioni più profonde.

2.1 DEFINIZIONE DEL GESTO

Si passa ora a definire un concetto che rappresenta il cuore di questa tesi di laurea: il gesto. L'etimologia della parola rimanda al latino *gerere* che significa 'compiere' (Treccani) e, in effetti, una delle collocazioni tipiche della lingua italiana è proprio 'compiere un gesto'. Il vocabolario Treccani online definisce gesto come un

movimento del braccio, della mano, del capo, con cui si esprime tacitamente un pensiero, un sentimento, un desiderio, talora anche involontariamente, o si accompagna la parola per renderla più espressiva.

Infatti questo termine è stato utilizzato, e ancora oggi è così, per esprimere movimenti intenzionali o inconsci ma anche vocalizzazioni. Ciò è conseguenza del fatto che la parola medievale *gestura*, che indicava diversi modi d'azione, è stata adottata nell'uso più moderno e recente (Rossini, 2009: 51). Secondo diversi autori tra cui Adam Kendon, il gesto è l'espressione di un segno intriso di significato ma non sempre costante o preciso, in quanto diversi gesti veicolano diversi significati più o meno condivisi (Ivi: 52). Anche Argyle (1992: 184) fornisce una definizione di gesto e sottolinea che con questo termine «si indicano di solito le azioni volontarie compiute dalle mani, dalla testa o da altre parti del corpo, azioni che hanno il fine di comunicare. Le azioni emozionali, come ad esempio torcersi le mani per l'angoscia, sono qualcosa di diverso (Kendon, 1983)».

Al giorno d'oggi la parola gesto comprende anche il concetto di gesticolazione e gestualità che però molti studiosi, tra i quali Kendon (1986) (Rossini, 2009: 52) e Desmond Morris (2002: 27), distinguono come idee separate. Secondo Kendon la gesticolazione è

«l'insieme di gesti che co-occorrono con il parlato e sembrano avere una stretta relazione con una frase o parte di essa» (Rossini, 2009: 52). Anche Morris offre una definizione simile di gesticolazione: è la rappresentazione di una azione manuale effettuata inconsciamente per dare enfasi al discorso durante una interazione verbale (2002: 27). Gli studiosi, perciò, definiscono la gestualità come il movimento delle mani in relazione al parlato, sebbene con il termine gesto si indichino azioni di vario genere, non necessariamente legate all'uso delle mani (Rossini, 2009: 52).

2.2 ORIGINE E FUNZIONAMENTO DEI GESTI

Sono molte le ipotesi avanzate riguardo all'origine del gesto e variano anche in base all'approccio disciplinare degli studi condotti. Infatti, alcuni studiosi parlano di una origine cognitiva, altri invece la analizzano tenendo in considerazione l'evoluzione della specie e la distinzione tra essere umano e animale. Seguendo questo ultimo filone, si evidenzia la distinzione che Argyle sviluppa tra il comportamento umano e quello animale (1992: 6). Innanzitutto, l'autore mette in evidenza la principale diversità tra il genere umano e quello animale: noi siamo dotati di linguaggio. In aggiunta, secondo l'autore, la comunicazione umana è proiettata, in generale, verso il mondo esterno a noi, infatti ci occupiamo degli altri, delle cose, degli eventi esterni, del passato o del futuro; mentre la comunicazione animale riguarda aspetti interiori all'essere o intenzioni (Argyle, 1992: 6-7). È per queste ragioni che l'uomo ha creato un nuovo insieme di segnali non-verbali che accompagnano il discorso, forniscono informazioni aggiuntive rispetto al mero messaggio verbale e producono un impatto maggiore nei confronti delle altre persone che ci circondano. Tuttavia, in parte, l'essere umano ha mantenuto anche le modalità primitive della comunicazione non-verbale (*Ibidem*): in origine, le mani si sono evolute per afferrare o manipolare oggetti e solo dopo hanno acquisito anche l'abilità di essere strumenti per la comunicazione (Ivi: 185-186).

Inoltre, sebbene i segnali non-verbali non si siano evoluti in modo uniforme in tutte le culture – ad esempio, oggi si possono ritrovare gesti uguali in due culture differenti con significati diversi o gesti distinti che indicano lo stesso significato –, noi esseri umani possiamo vantare una enorme evoluzione della cultura nel corso della storia rispetto agli esseri animali (Ivi: 7).

È già evidente che l'interprete, che deve offrire un servizio per agevolare la comunicazione tra interlocutori di due lingue diverse, non deve limitarsi a considerare il proprio lavoro semplicemente e solamente come la veicolazione di un messaggio verbale, ma deve essere consapevole del fatto che anche gli aspetti non detti della comunicazione variano

di significato da cultura a cultura e persino da interlocutore a interlocutore all'interno della stessa comunità linguistica. Di conseguenza, ogni interprete dovrebbe essere a conoscenza dei principali segnali non-verbali presenti nelle proprie lingue di lavoro.

Infine, secondo Argyle, la comunicazione umana si distingue da quella animale perché noi siamo in grado di pianificare il nostro comportamento sociale, peraltro molto complesso e carico di significato (1992: 7). Agiamo in modi specifici per obiettivi mirati e prefigurati e siamo anche in grado di controllare il nostro comportamento nel corso della sua esecuzione (*Ibidem*). Spesso esso stesso segue norme specifiche che, se eluse, rischiano di farci perdere il nostro status o il nostro posto all'interno della comunità. Quanto detto risulta di vitale importanza per un interprete e per la sua carriera, perché egli non può permettersi di rischiare di essere escluso da una interazione né tantomeno può permettersi di perdere la fiducia di coloro per i quali sta lavorando.

Anche altri studiosi si sono interessati all'evoluzione filogenetica del gesto e del linguaggio (Rossini, 2009: 65). Tra questi, degno di menzione è Corballis (1992), che sottolinea il ruolo fondamentale del gesto come mezzo di comunicazione in quanto precedente allo sviluppo del linguaggio, che poi sarebbe prevalso (*Ibidem*). Armstrong, Stokoe e Wilcox (1995) ipotizzano che «il linguaggio nasca come gestuale e rimanga essenzialmente gestuale, anche nella comunicazione verbale», mentre McNeill (2005) sostiene che il linguaggio sia nato come «bimodale» (*Ibidem*). Altri studiosi, invece, rifiutano queste idee negando il coinvolgimento del gesto nell'evoluzione del linguaggio e la sua funzione nell'atto comunicativo, ma ritengono che la gestualità abbia il compito di attivare le immagini o di aiutare nel reperimento delle entrate lessicali (*Ibidem*).

È noto, invece, che esiste una correlazione cognitiva e neurologica tra il parlato e il gesto, non a caso molti psicologi si occupano anche di gesti e di comunicazione non-verbale. Infatti, sia Kendon sia McNeill propongono due teorie che conferiscono pari dignità al gesto e al parlato. Kendon (1986, 2005) li paragona a due compagni che compiono la stessa impresa anche se separati ma che, in fondo, dipendono dalle stesse intenzioni; mentre McNeill (1985, 1989, 1992, 2005) ipotizza che il gesto sia «il prodotto manifesto degli stessi processi interni che danno origine all'altro prodotto manifesto, il parlato» ed elenca diversi risultati sperimentali che avvalorano questa idea (Ivi: 65-66). Detto con altre parole è ciò che Watzlawick *et al.* (1971: 52-55) chiamano modulo numerico, cioè il linguaggio verbale, e modulo analogico, cioè ogni comunicazione non-verbale. Questi autori, come già menzionato nel capitolo I, affermano che «la comunicazione analogica (...) ha le sue radici in periodi molto più arcaici della evoluzione e la sua validità è quindi molto più generale del modulo

numerico della comunicazione verbale, relativamente recente e assai più astratto» e proseguono sostenendo che, sebbene il modulo numerico ricopra una importanza particolare, esiste un intero settore affidato totalmente al modulo analogico, chiamato «settore della *relazione*», implicito, inconsapevole e persino inconscio (Wtzlawick *et al.* 1971: 55-56).

A queste teorie si oppongono quelle di Butterworth e Hadar (1989) che concepiscono un modello lineare, nel quale esiste una sequenza finita e ricorrente del linguaggio, considerano il gesto come un fenomeno marginale dovuto a problemi di reperimento delle parole ed escludono l'idea di unità più profonda tra gesto e parlato (Rossini, 2009: 65-66). Non contemplano nemmeno la natura ciclica del cosmo, nel quale non esiste nulla di totalmente lineare ma tutto è circolare e interconnesso, a partire dalle singole cellule che compongono il corpo umano. Da ulteriori studi, condotti per stabilire il ruolo della gestualità co-verbale nelle interazioni e per comprendere se questa sia privilegiata o no, nel caso di incoerenze tra parlato e gesto, è emerso che «non solo il gesto è privilegiato nell'attenzione del ricevente (...), ma l'informazione estratta dalla gestualità è integrata da quella ottenuta dal canale verbale» e, di conseguenza, il gesto e il parlato hanno uguale dignità e funzioni parallele (Ivi: 68).

2.3 CLASSIFICAZIONE DEL GESTO

Sono stati molti gli autori che hanno sviluppato una classificazione dei gesti. Primo tra tutti fu David Efron nel 1941 che propose una suddivisione esaustiva riconsiderata a più riprese (Rossini, 2009: 52). Efron distinse, infatti, i gesti in *emblematici*, movimenti arbitrari e non iconici, *ideografici*, rappresentazioni delle direzioni di pensiero, *deittici*, che individuano i propri referenti nel contesto comunicativo, i *movimenti spaziali* e quelli *cinetografici* e, infine, quelli *batonici* o “movimenti a bacchetta” perché seguono il tempo della locomozione mentale (*Ibidem*). Altri autori come Freedman e Hoffman nel 1967 e Mahl nel 1968 distinsero tra gesti comunicativi e gesti non-comunicativi (Ivi: 53). Più avanti, nel 1969, Ekman e Friesen ampliarono la classificazione originaria di Efron secondo diversi parametri: le condizioni esterne, il rapporto gesto-comportamento verbale associato, la consapevolezza dell'emittente del gesto e la sua intenzione comunicativa, il feedback del ricevente del gesto e il tipo di informazione che l'atto veicola (*Ibidem*). Divisero il comportamento non-verbale in tre macro categorie: comportamento *informativo*, non inteso dal parlante come mezzo comunicativo ma che comunque fornisce informazioni, *comunicativo*, l'emittente intende con chiarezza e coscienza trasmettere un messaggio specifico al ricevente, e *interattivo*, quando la tendenza è di «modificare o influenzare il comportamento interattivo del ricevente» (*Ibidem*).

Argyle (1992: 184) adottò un'ulteriore suddivisione nella quale individuò tre principali movimenti corporei: *emblemi*, *illustratori* e *automanipolatori*. I primi sono atti non-verbali che hanno diretta traduzione verbale il cui significato è conosciuto a tutti i membri di un gruppo o sottogruppo culturale, come il segno dell'autostop (Ivi: 184-186). Sono molto diffusi ma non si possono considerare innati né esiste un legame chiaro con il linguaggio, inoltre, possono anche non diffondersi in un'altra regione (*Ibidem*). Vengono utilizzati per una serie svariata di ragioni come la loro rapidità di esecuzione, si possono svolgere in silenzio avendo un impatto superiore rispetto alle parole e potendo essere recepiti anche a distanze maggiori (Ivi: 186). I secondi sono i *gesti illustratori*: «movimenti direttamente collegati al discorso che servono a illustrare ciò che viene detto verbalmente» (Ivi: 184). Vengono eseguiti principalmente con le mani e servono per chiarire o ripetere ciò che si sta affermando, un esempio è la descrizione di una figura con le mani o l'autoindicarsi (Ivi: 190). Questi gesti aumentano la quantità di informazioni trasmesse e sono fondamentali per la messa in atto delle abilità sociali e Argyle, basandosi sulla distinzione fatta nel 1941 da Efron, ne indicò diverse tipologie specifiche per diverse situazioni e direzioni verso le quali il gesto stesso viene indirizzato (Ivi: 190-191). Infine, Argyle individuò i *gesti auto manipolazione* e li definì come movimenti centrati e rivolti al proprio corpo che, però, sono indicatori di emozioni specifiche che possono essere rivelate dal volto, ma se occultate, anche le mani e i piedi ne possono diventare espressione concreta (Ivi: 193). Spesso questi gesti vengono provocati da sentimenti negativi come ansia, nervosismo o vergogna, o possono essere espressi da movimenti irrequieti, come grattarsi o toccarsi parti del viso. Questo aspetto verrà chiaramente illustrato nel capitolo IV di questo elaborato quando si analizzerà il comportamento di alcune interpreti durante il proprio lavoro. Alcuni studi hanno rivelato che questi gesti di automanipolazione possono anche essere sintomo di manifestazioni secondarie di corteggiamento, come toccarsi i capelli (Ivi: 194-195). Ancora una volta è evidente che la corretta interpretazione del significato di un gesto dipenda quasi completamente dal contesto nel quale viene compiuto.

Infine, vale la pena citare David McNeill che diede anche egli una sua versione della classificazione dei gesti rivisitata diverse volte, fino al 2005 (Rossini, 2009: 55). L'autore distinse tra gesti *co-verbali*, quelli inscindibili dal parlato, *simbolici* o *emblematici*, *pantomima* e *lingua dei segni* (Ivi: 55-56). I primi vengono a loro volta divisi in sottogruppi: *emblematici*, cioè quelli il cui significato culturale non è trasparente ma astratto, arbitrario e difficilmente traducibile con parole; *deittici* che indicano un referente materiale presente o non presente, in questo caso sono astratti, nel contesto comunicativo, ad esempio indicare

qualcosa; *iconici* che rappresentano iconicamente un referente; *metaforici* che, diversamente dagli iconici, rappresentano iconicamente concetti astratti, un esempio è il “gesto contenitore” nel quale la mano si apre con il palmo verso l’alto come per presentare l’idea che il parlante sta verbalizzando a un ricevente; *batonici*, cioè quei gesti a bacchetta che seguono il ritmo del parlato (Ivi: 57).

In questa tesi di laurea si è deciso di prendere in considerazione la distinzione e classificazione elaborata da Desmond Morris (2002), pur tenendo a mente gli studi di altri autori e integrandone i risultati. È interessante ripercorrere la letteratura di questo ambito di ricerca, ma, ai fini di questa tesi di laurea e per aumentare la consapevolezza del corpo e delle differenze culturali, si è deciso di approfondire gli studi di Morris che presentano una distinzione tra i gesti e le azioni e classificano entrambe le categorie. La principale differenza tra azione e gesti è che il gesto, per essere tale, deve comunicare e si verifica quando una azione invia un segnale visivo a un pubblico, dunque, viene vista e percepita da altri.

2.3.1 Le azioni secondo Morris

Morris afferma che una parte del successo dell’uomo come specie animale sia dovuta alla sua capacità di aver creato strumenti e di aver interiorizzato il proprio comportamento con processi di pensiero astratti, che hanno poi preso forma nella filosofia, nel linguaggio o nella matematica (2002: 10-11). Si potrebbe pensare, quindi, che l’importanza delle azioni per gli esseri umani sia stata declassata, ma, nonostante siano stati sviluppati concetti e strumenti per definirne o agevolarne alcune, per gli uomini l’azione è ancora di fondamentale rilevanza nella vita ed è il motore delle interazioni umane (*Ibidem*).

Morris fornisce una classificazione delle azioni, individuando cinque diversi gruppi (2002: 10-23). Il primo è quello delle *azioni innate*, cioè quelle che non vanno apprese ma che sono create da stimoli che, a loro volta, provocano reazioni in uscita e non sono frutto di una precedente esperienza, ad esempio un neonato piange perché ha fame (Ivi: 13-16).

Il secondo tipo di azioni è quello delle *azioni scoperte*, quindi quelle che ogni individuo scopre da solo e vengono acquisite inconsciamente con la crescita e la scoperta del proprio corpo (Ivi: 17). Molte azioni scoperte possono essere scambiate per azioni innate a causa della loro gran diffusione e naturalezza nello svolgerle. Tuttavia, le azioni scoperte derivano da un meccanismo di prova-errore-riprova e ciò che in esse è innato è solo la presenza di arti e muscoli (*Ibidem*).

Il terzo tipo sono le *azioni assimilate* da altre persone, senza esserne consapevoli. Di solito, vengono copiate in modo inconscio da altri e non si è in grado di riconoscere il momento nel quale si è iniziato a utilizzarle (Ivi: 18).

Il quarto tipo sono le *azioni apprese* e cioè quelle che vengono insegnate e che quindi acquisite consciamente, come camminare, scrivere, stringere la mano o esercizi fisici più complessi (Ivi: 19-20).

Infine, la quinta e ultima categoria sono le *azioni miste*, acquisite in modi diversi (Ivi: 21-23).

È bene sottolineare che le tipologie appena indicate non sono separate rigidamente, bensì le forme adulte di certe manifestazioni sono state influenzate da una o più delle altre categorie. Ad esempio il pianto di un bambino può trasformarsi, in età adulta, in un pianto soffocato o lacrime silenziose (Ivi: 21). Le evoluzioni di certe azioni possono essere inconse, ad esempio perché date dal gruppo con il quale si interagisce, o consce, come l'adozione di buone maniere o norme di comportamento specifiche di un certo contesto (*Ibidem*).

2.3.2 I gesti secondo Morris

Come detto, per essere considerati tali, i gesti devono comunicare informazioni specifiche e chiare e si producono quando una azione invia un segnale visivo a un pubblico, dunque, viene vista e percepita da altri (Morris, 2002: 24-35).

L'autore distingue tra *gesti accidentali* e *gesti primari*. I primi presentano una componente meccanica alla quale si aggiunge l'invio di un messaggio intrinseco, sono infatti azioni meccaniche accompagnate da gesti secondari (Ivi: 24). L'autore evidenzia che spesso le nostre azioni sono personali e non-sociali, ma quando le compiamo non sempre siamo soli perciò, proprio attraverso questi gesti accidentali, i nostri interlocutori possono imparare molto su di noi (Ivi: 25). Dietro le nostre azioni, infatti, si nasconde la nostra personalità che emerge anche attraverso i nostri gesti, a volte in modo inconscio, e persino in situazioni nelle quali avremmo voluto tenere nascosto il nostro carattere (Ivi: 25). Allo stesso modo, spesso molti gesti accidentali forniscono informazioni sul nostro umore senza che né noi né gli altri ne siamo consapevoli ed è come se si creasse una comunicazione più profonda che produce una rete molto fitta di informazioni al di sotto della superficie dei nostri incontri (*Ibidem*). In effetti, si dice che uno stato d'animo si sente o si percepisce perché, magari, espresso attraverso un tipo di comunicazione più silenziosa e intima, proprio quella non-verbale; altre volte, invece, i legami sono più espliciti e chiari e quindi possono essere manipolati, forzati o controllati (*Ibidem*). Questi ultimi sono i *gesti accidentali stilizzati* che spesso applichiamo

nelle comuni cortesie perché seguono le regole di condotta di una società specifica e che i bambini devono apprendere crescendo (*Ibidem*).

A questo proposito, Argyle (1992: 196) si interroga sulla possibile esistenza di stili gestuali, cioè di gesti caratteristici tipici di ogni individuo. L'autore analizza questa tematica prendendo in considerazione la totalità del corpo, partendo dall'idea che capita spesso di riconoscere una persona da lontano grazie ai suoi movimenti del corpo, così come riconosceremmo la sua voce o il suo volto. Dopo una analisi di diversi studi condotti a riguardo da altri autori, anche su pazienti affetti da malattie mentali, Argyle conclude che «la relazione fra gestualità e altri aspetti della personalità dipende da processi diversi» (1992: 197). Prosegue giustificando questa sua affermazione, sostenendo che se da un lato alcuni gesti possono rispecchiare un aspetto emotivo, come il nervosismo, o un comportamento complessivo, come l'aggressività, è vero anche che le persone controllano e manipolano il proprio comportamento, a volte anche a causa di norme sociali, e possono agire in maniera totalmente opposta rispetto a ciò che in realtà provano (*Ibidem*). Infine, Argyle parla dell'importanza di considerare la provenienza, la vita e il lavoro di una persona perché proprio questi aspetti possono aver forgiato un particolare stile gestuale (*Ibidem*).

Il secondo macro gruppo che Morris individua è quello dei gesti primari, che, dalla loro nascita alla loro conclusione, inviano un messaggio e non hanno altre esistenze o funzioni (2002: 26). Questi si dividono in sei categorie: gesti espressivi, gesti mimici, gesti schematici, gesti simbolici, gesti tecnici e gesti codificati (*Ibidem*).

I primi, i *gesti espressivi*, comprendono anche le espressioni facciali. I muscoli facciali sono molto complessi e permettono agli esseri umani o agli animali di assumere molte espressioni diverse, tanto che si può dire che la maggior parte dei segnali non-verbali dell'uomo venga trasmessa attraverso il viso (*Ibidem*). Si dice che gli occhi siano lo specchio dell'anima, ma in realtà sono i muscoli attorno ad essi che, attraverso dei micromovimenti, spesso impercettibili, esprimono le più intime emozioni (Guglielmi, 2007: 206). Lo stesso concetto vale per le mani, i cui movimenti o gesticolazioni indicano piccole variazioni di umore. Di questi gesti non ci si ricorda esattamente del movimento, ma accompagnano il parlato e, per questo, a volte, vengono scambiati per gesti accidentali. Tuttavia, vanno tenuti distinti e categorizzati in modo diverso perché i gesti espressivi non hanno funzioni meccaniche ma sono dei segnali il cui scopo finale è comunicare e, spesso, sono comuni a tutte le culture, ciò che può cambiare sono i dettagli o il contesto nel quale vengono effettuati (Morris, 2002: 27). Sebbene alcuni di questi gesti possano essere diffusi in diverse aree del mondo e i muscoli atti alla produzione siano gli stessi, sono comunque influenzati da

questioni culturali, non si utilizzano con la stessa frequenza o nelle stesse occasioni, ma si sviluppano secondo le «regole locali dell'espressività» (Ivi: 27-28), caratteristica che gli interpreti devono tenere in considerazione nello svolgimento del proprio lavoro.

I *gesti mimici* trasmettono segnali per imitazione (Ivi: 28). Questa caratteristica è tipicamente umana e non ha bisogno di conoscenze pregresse. Morris individua altri quattro sottogruppi: la mimica sociale, che si tradurrebbe con «fare la faccia adatta all'occasione»; la mimica teatrale, cioè il tentativo di imitare azioni osservate e cercare di diventare il personaggio immaginato; la mimica parziale, cioè l'imitazione di qualcosa che non si è o non si potrebbe mai essere, ad esempio imitare di avere una pistola o le ali; la mimica del volto, cioè l'imitazione di una azione in assenza dell'oggetto a cui si riferisce, come fingere di bere o di mangiare (Ivi: 28-29). Tutti i gesti mimici tendono al realismo e dunque possono essere compresi da chiunque in qualsiasi paese e sono in contrasto con i gesti schematici e simbolici (Ivi: 29).

Il terzo gruppo che Morris individua è quello dei *gesti schematici*, le imitazioni abbreviate o ridotte. In questo caso i gesti mimici vengono sintetizzati o abbreviati e se ne evidenzia solo un aspetto caratteristico, come nel caso del toro dove l'elemento che rimane come gesto schematico è quello delle corna (*Ibidem*). Tuttavia, quando la stilizzazione del gesto viene esagerata, la sua origine diventa irriconoscibile o quasi, di conseguenza, la comprensione del gesto è limitata e circoscritta a una piccola area geografica e a una o poche società o comunità (*Ibidem*). Alla stregua del linguaggio verbale, ogni regione del mondo avrà una propria serie di gesti schematici (Ivi: 30).

Questo aspetto, come tanti altri, dovrebbe far suonare un campanello d'allarme nella mente di qualsiasi interprete: per ogni lingua – e cultura – di lavoro, l'interprete dovrebbe conoscere le principali differenze gestuali o espressive in modo da non fraintenderle lui stesso e per farle comprendere e accettare ai suoi interlocutori. Si parla, soprattutto, di interpretazione di comunità o trattativa nella quale il professionista deve mediare tra due parti che interagiscono a stretto contatto, i cui scopi sono molto specifici e, spesso, devono essere soddisfatti nel minor tempo possibile. Si pensi a una trattativa bilaterale tra due aziende il cui obiettivo è vendere e comprare, se la comunicazione fosse ostacolata da qualsiasi incomprensione dovuta alla differenza nell'uso della comunicazione non-verbale, l'accordo verrebbe interrotto immediatamente e le due parti ne uscirebbero infastidite. Nell'interpretazione consecutiva, dove l'interprete si trova spesso su un palco, questa pressione è meno evidente ma è comunque da tenere presente perché basterebbe davvero poco per mettere a rischio la fiducia che l'interprete si deve guadagnare sia nei confronti del

pubblico sia in quelli dell'oratore. Tale fiducia rende il lavoro più agevole e scorrevole ed è, quindi, una prerogativa.

Tornando alla classificazione dei gesti sviluppata da Morris, come quarto gruppo, l'autore indica i *gesti simbolici*, che rappresentano le idee e gli stati d'animo e indicano una qualità astratta senza corrispettivo in oggetti o movimenti (2002: 30). Tale tipologia di gesti, però, fa sorgere due problemi: un significato può essere espresso da azioni diverse, così come la stessa azione può avere più significati (*Ibidem*). Tutto, dall'origine del gesto al suo sviluppo e infine alla sua comprensione, dipende dal contesto culturale nel quale il gesto stesso si colloca (*Ibidem*). Di conseguenza, come per i gesti schematici, la soluzione per rispondere a tali dubbi ed essere sicuri di interpretare correttamente il significato di un gesto è avvicinarsi a ogni cultura, differenza culturale e diversità gestuale con estrema tolleranza, apertura e disponibilità, con quella che gli inglesi chiamano *open mind*, apertura mentale, pronti e disposti a imparare i gesti simbolici come potremmo studiare il lessico o la grammatica di una lingua (Ivi: 31). Ciò che può aiutare a comprendere il significato dei gesti simbolici è l'analisi del legame tra la loro azione e il significato, purtroppo però non è sempre conosciuto né tantomeno chiaro (*Ibidem*). Proprio per questa ragione, Morris *et al.* hanno studiato l'origine dei gesti simbolici, individuando due fonti principali: i segni di accentuazione gestuale – i movimenti delle mani che enfatizzano le parole ma che tendono ad avere molti significati e una storia scritta esigua o nulla – e il fatto storico specifico che ne ha provocato la “nascita” (1983: 322). I gesti con questa genesi hanno un significato dominante e molte spiegazioni riguardo alla loro origine, pertanto si riesce a distinguere la spiegazione primaria da quella secondaria, o di sostegno (*Ibidem*). A tal proposito gli autori classificano i gesti simbolici in diversi tipi, ma chiariscono che non si tratta di una distinzione completa né sistematica e che i tipi gestuali non si escludono a vicenda: i primi sono i *gesti limitati a una classe sociale*; poi si parla dei *gesti emancipati*, quelli eseguiti senza conoscerne le origini; esistono poi i *gesti ibridi*, cioè quelli che combinano due gesti simbolici per enfatizzarli; i *gesti conservatori*, quelli che conservano il loro significato e la loro diffusione; i *gesti illegali*, etichettati con questo nome perché sono considerati talmente osceni, insultanti e volgari che possono essere ancora oggi perseguibili legalmente; si parla di *gesti variabili*, cioè che mutano la loro forma da un luogo a un altro seppure trasmettendo lo stesso significato; e, infine, di *gesti plurisignificanti*, cioè quei gesti con significati multipli (Ivi: 323-326).

Per tornare alla classificazione generica di Morris, ricordiamo che il penultimo gruppo di gesti, il quinto, è quello dei *gesti tecnici*, usati da minoranze specializzate per le loro attività particolari e per chi non fa parte di quella minoranza possono risultare incomprensibili

(2002: 33-34). Sono usati soprattutto nelle attività che non prevedono il contatto fisico, ad esempio tra i subacquei, i pompieri, gli esperti di navigazione, i segnalatori aerei, il personale del ristorante o negli studi televisivi (*Ibidem*).

L'ultima tipologia di gesti individuata da Morris è quella dei *gesti codificati*, come i linguaggi dei segni basati su sistemi formali (2002: 34). Questi fanno parte di un sistema formale, complesso, sistematico e strutturato di segni e, in base alle interrelazioni dei singoli componenti, si crea un vero e proprio linguaggio che richiede studio e preparazione (Ivi: 35). Alcuni esempi possono essere il linguaggio dei segni per le persone sordomute o segnali degli addetti al traffico (*Ibidem*).

2.4 VARIAZIONE GEOGRAFICA DEL GESTO

Il percorso che si vuole mantenere in questo paragrafo è quello di una analisi che parte dall'aspetto generale per scendere lentamente nel particolare. Si parte, infatti, da una analisi più generica di alcune ricerche condotte in passato sulla variazione geografica del gesto e del comportamento umano, sono poi stati inseriti degli aneddoti personali di differenze culturali per quanto riguarda gli atteggiamenti e l'espressione delle emozioni. Si passa poi all'analisi più accurata di uno studio specifico, quello di Morris *et al.*, condotto in Europa su una selezione di venti gesti per comprendere la loro diffusione e le loro origini e, per concludere, si analizza una proposta di una possibile creazione di un "gestionario" all'italiana, avanzata da Poggi e Magno Caldognetto (1997).

Argyle (1992: 48-65) dedica un capitolo intero alle differenze culturali nella comunicazione non-verbale e in esso indica diversi studi e analizza i molteplici canali della comunicazione non-verbale: l'espressione facciale, i gesti, lo sguardo, il comportamento spaziale, il contatto fisico, la postura, i movimenti del corpo e la vocalizzazione, tra i più. Secondo Argyle, i gesti sono l'aspetto non-verbale che più muta di cultura in cultura, anche se, in realtà, diversi studi hanno dimostrato che i gesti hanno una origine comune e i significati e gli usi si sono differenziati con il tempo (1992: 51). I gesti emblematici hanno una diretta traduzione verbale: additare, fare segno di fermarsi, stringersi nelle spalle, il colpetto sulla spalla, il cenno con la testa, il pollice verso, battere le mani, il profilo del corpo femminile, il cenno di richiamo, inclinare il capo tenendo il palmo della mano piatto per indicare «ho sonno», salutare con la mano e indicare l'altezza di un bambino con la mano orizzontale (Ivi: 52). Mentre i gesti illustratori, cioè quelli che accompagnano il discorso, sono interessanti per studiare le differenze culturali e l'autore illustra diversi studi che mettono a confronto due o più culture.

Il primo studio citato è quello di Efron 1941 che confronta due gruppi di immigrati stabilitisi a New York: un gruppo ebreo proveniente dall'Europa orientale un gruppo proveniente dall'Italia meridionale. Sono state riscontrate enormi differenze sia per la tipologia di gesti utilizzati sia per la loro forma. Gli immigrati ebrei utilizzavano un tipo di gesto volto a sottolineare la direzione del pensiero, quasi per partorire una idea, e, per quanto riguarda la forma, erano gesti più eleganti che coinvolgevano la mano e un asse verticale, in contatto con l'interlocutore; mentre per gli immigrati italiani facevano uso di gesti più descrittivi che coinvolgevano tutto l'avambraccio ed erano ritenuti più esuberanti (Argyle, 1992: 56). Gli italiani sono stati oggetto di altri studi e si è scoperto che, soprattutto per noi, il movimento delle mani migliora la comunicazione (Ivi: 57). Anche altre culture, come quella araba e quelle africane, sono state oggetto di studi e si è notato che, per la prima, esiste un corredo di gesti molto forti, pittoreschi e facili da decifrare e che il discorso viene spesso accompagnato da gesti utilizzati per enfatizzare ciò che si sta dicendo, come picchiettare con un pugno sul tavolo (Ivi: 56). Per le culture africane si è notata una enorme varietà di gesti che cambia in base alle lingue parlate, in alcuni casi il gesto scandisce le espressioni orali e non aggiunge altri elementi, mentre in altri i gesti che accompagnano il parlato non sono strettamente collegati alle frasi perché il linguaggio viene scandito da enfasi vocali particolari (*Ibidem*).

Si parla anche dei gesti che trasmettono emozioni, ma Argyle sottolinea la scarsità di studi a riguardo e che i pochi movimenti di cui si fa menzione hanno un carattere abbastanza universale, alcuni esempi possono essere sbadigliare per indicare noia, coprirsi il volto può indicare vergogna, o abbassare il capo può essere sintomo di sottomissione (1992: 57). È interessante notare che in paesi come il Giappone esprimere le proprie emozioni apertamente è considerato inopportuno, soprattutto quando si tratta di sentimenti negativi come la collera o la tristezza, perciò si insegna ai bambini a reprimere questo genere di manifestazioni; si pensa che l'origine di questo atteggiamento derivi dalla cultura samurai nella quale non era permesso far trapelare le proprie emozioni (Ivi: 66). Allo stesso modo, in molte culture asiatiche il riso è interpretato e utilizzato come modo per esprimere imbarazzo, ma immaginate un colloquio di lavoro, o una qualsiasi situazione molto formale, poniamo in Italia, nel quale il candidato di origine asiatica ride a ogni domanda. Qualsiasi interlocutore, se poco paziente o poco comprensivo, si potrebbe infastidire e, di conseguenza, l'incontro potrebbe avere un esito poco positivo. Ho sentito anche, da racconti di amici che hanno vissuto in Cina, che i cinesi non sempre sorridono quando viene presentata loro una persona. Questo atteggiamento potrebbe far pensare a un italiano che la persona in questione non abbia

piacere di parlare con il nuovo conoscente o non le interessi la nostra presenza, ma in realtà non è così. Un altro esempio concreto risale al mio percorso di studi universitari, quando durante la Laurea Triennale ho seguito due corsi di lingua araba. Non ho potuto non notare come il professore non sempre guardasse le studentesse negli occhi. Ho scoperto solo in seguito che era un segno di profondo rispetto nei confronti delle donne e non un indice di maleducazione, come alcuni potrebbero immaginare.

Argyle sottolinea come l'esprimere emozioni sia fonte di grandi differenze culturali tra diversi popoli. Gli italiani, i greci, gli arabi e le persone di colore, a differenza degli asiatici, tendono a essere più espressivi anche quando si tratta di emozioni negative (1992: 66).

Argyle si sofferma brevemente anche sul verificarsi di problemi di comunicazione fra le culture, divergenze sufficienti per creare fraintendimenti, risentimenti o rifiuto (1992: 68). Basti pensare ai pregiudizi che esistono oggi nella nostra società italiana in cui l'intolleranza nei confronti degli stranieri, o anche al nord dei meridionali e viceversa, è all'ordine del giorno. Argyle cita uno studio condotto da Rosenthal *et al.* nel 1979 dal quale è emerso che gli ambiti nei quali si rischia un attrito maggiore tra diverse culture sono i seguenti: vicinanza, contatto e sguardo, capacità espressive, differenze di significato dei gesti, accompagnamento al discorso, presentazione simbolica di sé e, infine, i rituali. È certo che per un interprete conoscere ed essere consapevole di questo genere di differenze è fondamentale in quanto. Le norme di comunicazione non-verbale di determinate culture possono essere insegnate, per tanto gli interpreti devono esserne a conoscenza per tentare di prevenire eventuali incomprensioni tra gli interlocutori e assicurare, così, il raggiungimento degli obiettivi comuni.

A questo punto è bene ricordare un concetto che esula dallo studio della teoria del gesto, ma che è imprescindibile per questa tesi di laurea: la consapevolezza. Come già specificato all'inizio del capitolo I, la consapevolezza nell'interpretazione e nello studio della comunicazione non-verbale è di importanza cruciale visto che, conoscendo le differenze culturali, si è in grado di prevenire, evitare o risolvere eventuali fraintendimenti. La consapevolezza si può apprendere da infinite discipline e gli insegnamenti che io, personalmente, mi porto appresso derivano dallo yoga e dal teatro, dove si impara a conoscersi sul piano fisico e mentale, a sapere quali siano le proprie capacità e capire gli altri.

Da adolescente ho vissuto in Venezuela per un anno presso una famiglia e frequentavo un liceo del posto, quindi ero in costante contatto con una cultura diversa dalla mia in tutto e per tutto. Ricordo perfettamente di aver subito notato che i venezuelani contano con le mani in modo contrario al nostro: mentre noi iniziamo a contare dal pollice, loro iniziano dal

mignolo. Ricordo anche quando la signora della famiglia che mi ospitava un giorno mi sgridò perché mi ero soffiata il naso in macchina e non avevo aspettato di tornare a casa; da notare che loro preferiscono tirare su con il naso, anche in pubblico, invece di soffiarselo, cosa che a noi italiani farebbe raccapricciare. Ricordo, anche, che avevo una amica norvegese, a volte, dopo i pasti, eruttava sonoramente e in pubblico, ovviamente poi scusandosi. Sia noi italiani, sia i venezuelani, cerchiamo di dissimulare, di farlo in silenzio, con discrezione o di andare da una altra parte, lei, invece, non si creava nessun genere di remore nel non trattenersi. A quanto pare, il suo concetto di educazione verteva attorno al chiedere scusa invece di, come avviene nel nostro caso, evitare questo momento ritenuto molto maleducato.

Altri episodi della mia esperienza personale che meritano di essere menzionati riguardano le diversità tra la cultura italiana e quella britannica. Durante una lezione di traduzione inglese all'università con un professore inglese, una ragazza fece una domanda nella quale menzionò il numero due e, nel pronunciare il numero, lo accompagnò con il gesto della mano per cui l'indice e il medio sono aperti e il resto della mano chiusa. Il dorso della mano era rivolto verso l'esterno, quindi verso il professore, il quale ebbe un sussulto seguito da una risata e ci spiegò che in Gran Bretagna quel gesto è molto volgare e offensivo ed equivale al nostro dito medio. Infatti, secondo quanto ci ha raccontato la spiegazione è storica: durante una delle guerre tra Inghilterra e Francia agli arcieri francesi catturati venivano tagliati l'indice e il medio e gli inglesi poi mostravano loro queste due dita in segno di sfregio e beffa. Autori come Morris *et al.* (1983: 278) studiano questo stesso gesto e ne hanno analizzato le origini, scoprendo che in realtà sono dubbie e molteplici. In generale si associa a un significato negativo e offensivo, ma si è scoperto che a volte è stato utilizzato in modo erroneo come segno di vittoria – il quale in realtà si compie con il palmo verso l'esterno – anche da illustri personaggi della storia britannica, come Margaret Thatcher.

È interessante notare che il gesto che indica vittoria, cioè indice e medio a «V» con il dorso della mano rivolto verso l'esterno, risale alla seconda guerra mondiale e fu introdotto da Winston Churchill (Argyle, 1992: 55-56). Si è anche pensato che il gesto churchilliano per vittoria fosse stato deliberatamente rovesciato per creare un insulto proprio in opposizione all'augurio di vittoria, come un augurio di sconfitta, ma non si ritiene una spiegazione plausibile perché altri studi hanno dimostrato che l'uso del gesto a «V» con significato offensivo è antecedente all'uso del gesto di Churchill (Morris *et al.*, 1983: 279-280). Di conseguenza, è chiaro che anche solo la direzione del palmo cambia il significato di un gesto e che un uso erroneo potrebbe portare a gravi conseguenze.

Lo stesso avviene con il segno delle corna: se utilizzate in verticale indicano un grossolano insulto alla persona verso la quale lo si rivolge o di cui si sta parlando e significa che la persona in questione è stata cornificata dalla moglie. Oggi si usa anche nei confronti delle donne, ma in passato implicava anche una componente di poca virilità negli uomini la cui moglie non era stata fedele perché si riteneva che questi non fossero stati in grado di soddisfarla sessualmente (Ivi: 160-161). Se, invece, vengono utilizzate in orizzontale, le corna possono acquisire il significato di difendersi dal malocchio o da qualsiasi sventura anche se, comunque, in parte, mantengono il loro significato offensivo di «cornuto» (Morris *et al.*, 1983: 178 - 184). Bisogna anche sottolineare che le corna orizzontali, in segno di protezione dal malocchio, sono utilizzate prevalentemente in Italia e a Malta, mentre le corna sia verticali sia orizzontali in segno di offesa sono diffuse anche in Spagna e Portogallo. Delle corna verticali se ne ha traccia anche nella letteratura britannica, sebbene oggi giorno nel nord o centro Europa è totalmente sconosciuto o raro (Ivi: 170-189).

2.4.1 Lo studio di Morris et al. sulle origini e diffusione dei gesti

È già stato menzionato lo studio di Morris *et al.* (1983), esso si può considerare come una delle prime ricerche moderne volte a descrivere le variazioni geografiche dei gesti e dei comportamenti umani.

Nello specifico, questi autori hanno scelto venti gesti chiave, si sono recati in quaranta località diverse di venticinque paesi europei e hanno intervistato 1200 soggetti. I paesi presi in considerazione appartengono ad assi geografici diversi: sul piano nord-sud gli autori hanno coinvolto i paesi appartenenti a tutta l'area geografica compresa tra la Svezia e la Norvegia settentrionali e la Tunisia e Isole Canarie; sul piano ovest-est, invece, sono stati coinvolti i paesi appartenenti all'area geografica compresa tra l'Irlanda e il Portogallo e la Grecia e la Turchia. Sono stati, però, esclusi i paesi dell'Europa dell'est. Le persone scelte per le interviste erano uomini di mezza età e di reddito medio o inferiore che si stessero rilassando in un luogo pubblico. Si è deciso di escludere le donne perché tra i venti gesti presenti nell'intervista ce ne sarebbero stati diversi volgari e offensivi e si pensava che le donne sarebbero state più restie a partecipare; si ricorda che la ricerca è stata condotta nella seconda metà degli anni 70. Inoltre, si è deciso di escludere i soggetti più sofisticati per timore che questi avessero viaggiato molto e quindi conoscessero il significato e l'uso di gesti che in realtà nella loro comunità d'origine non erano diffusi.

L'intervista durava 40 minuti ed era condotta da due operatori: un ricercatore e un interprete. L'interprete sottoponeva agli intervistati un foglio con i disegni standard dei gesti e

si procedeva con le domande. L'interprete poneva le domande e le traduceva al ricercatore che a sua volta registrava le risposte o eseguiva il gesto per ulteriori chiarimenti all'intervistato. La prima domanda per ogni gesto era: «lo si usa qui da voi?» e se la risposta fosse stata affermativa si passava a chiedere la spiegazione del significato del gesto. La prima domanda è stata ritenuta di vitale importanza per evitare l'eventualità nella quale un soggetto intervistato conoscesse anche i gesti non utilizzati localmente a seguito di un viaggio, o li avessi acquisiti tramite la televisione o il cinema. A fine intervista si chiedeva ai soggetti intervistati di immaginare di indicare a qualcuno di venire dalla persona e compiere il gesto, la stessa richiesta veniva posta per un saluto a una persona lontana.

È importante anche definire il genere di gesti utilizzati nelle interviste. Si trattava di azioni emblematiche, quindi con una traduzione verbale, e di gesti simbolici, quindi quelli che indicano una qualità astratta o metaforica perché non più collegata a un soggetto o un oggetto, ecco perché si dice di poter parlare con le mani. Si è scelto di prediligere questa tipologia di gesti perché hanno le origini più interessanti e le delimitazioni regionali più nette. I venti gesti scelti sono: il bacio sulla punta delle dita, le dita incrociate, il pollice sulla punta del naso, la mano a borsa, l'indice a vite sulla guancia, l'abbassamento della palpebra inferiore, lo scatto dell'avambraccio, la mano mozza, l'anello, le corna verticali, le corna orizzontali, le fiche, la spinta della testa all'indietro, il colpetto sotto il mento, la carezza sulle guance, il pollice alzato, il colpetto sui denti, il tocco all'orecchio, i colpetti sul naso e la V a palmo in dentro (Morris *et al.*, 1983: 23). A ogni gesto viene dedicato un capitolo distinto suddiviso in descrizione, origine – ciò che Poggi e Magno Caldognetto (1997: 61) definiscono informazione etimologica –, diffusione, nel quale si analizzano i dati raccolti e si forniscono anche delle carte geografiche e delle tabelle, ed eventualmente si dedica una parte anche ai significati minori e alle varianti. Lo stesso trattamento è stato riservato ai gesti di richiamo e di saluto mimati dall'intervistato alla fine dell'intervista.

L'opera si conclude con una disamina più teorica dei risultati ottenuti e si cerca di definire alcuni concetti emersi dalla ricerca. Si parla, infatti, del fenomeno del gesto plurisignificante, cioè della molteplicità di significati generici per un unico gesto in varie zone, e di sovrapposizione di significati per un unico gesto che ha significati diversi nella stessa regione (Morris *et al.*, 1983: 19-20). Inoltre, sono pochi i gesti considerati che si possono limitare a un solo paese, anzi si estendono oltre i confini nazionali, mentre altri ancora tendono a scomparire al limite di una area linguistica specifica (Ivi: 19). In questo ultimo caso si parla di confine gestuale e, a volte, questo fenomeno coincide con le divisioni nazionali o linguistiche mentre altre volte tali confini non corrispondono a questo genere di

barriere, come per esempio il gesto dell'anello in Francia che nella parte settentrionale del paese significa «O.K., va bene» e nel procedere verso sud prende il significato del numero zero (Ivi: 301). Altre volte la variazione di significato si deve a una componente storica e per comprenderne le origini bisogna studiare le antiche divisioni territoriali e le influenze che i popoli del passato hanno esercitato in determinate zone per capire quali fossero i legami culturali, commerciali, linguistici o economici tra le civiltà (Ivi: 19- 20; 301).

Esistono anche altri tipi di gesti che sono soggetti al fenomeno del confine gestuale, è il caso del gesto della spinta della testa all'indietro per indicare «no», presente nella zona di Napoli ma che scompare man mano che ci si sposta verso nord, quindi verso Roma. Proprio su questo gesto gli autori si sono soffermati per approfondire le loro ricerche intervistando altri gruppi di persone e singoli individui in diverse aree di questa zona, spingendosi a sud, a nord e a est. Hanno raggiunto il versante adriatico della nostra penisola, quindi la Puglia, nello specifico la zona del Gargano. La scoperta interessante è stata che esiste una vera e propria linea di demarcazione a nord oltre la quale il gesto scompare o assume un altro significato e il gesto che indica «no» diventa quello della spinta del capo da destra a sinistra (Ivi: 301-304). A nord di Napoli il gesto della spinta del capo indietro si attenua verso la zona del fiume Volturno, a est il suo uso diminuisce nella zona interna del paese, quindi sugli Appennini, per poi ricomparire, come abbiamo detto, nella zona del Gargano (Ivi: 304). Gli autori danno una spiegazione a questo fenomeno, ottenuta grazie al confronto della mappa della colonizzazione greca con l'attuale distribuzione di questo gesto. Si nota, infatti, che i greci per secoli hanno intrapreso forti relazioni commerciali con le zone in questione e hanno anche fondato diverse città, non a caso fin dai tempi dell'Odissea si parla dell'Italia meridionale dove Ulisse era approdato scappando dalla maga Circe (Ivi: 304-305). Lo stesso avvenne per la Puglia, ma non per la zona di Roma e, sebbene Napoli fosse poi stata conquistata dai romani, le tradizioni legate alla cultura ellenica continuarono sempre a influenzare molto la popolazione locale (Ivi: 306). Secondo gli autori, la differenza tra questa zona dell'Italia meridionale e altre aree colonizzate dai greci, come la zona di Marsiglia nella Francia meridionale, è che in Italia la presenza greca è sempre stata molto accettata e la popolazione locale è sempre stata benevola, favorevole e in buoni e longevi rapporti con i coloni e la Grecia stessa, quindi non esisteva alcuna remora nell'assimilare aspetti di questa seconda cultura che ha lasciato un enorme retaggio gestuale. Altre zone colonizzate, invece, sono state più restie alla dominanza greca (Ivi: 310-311). È a questo punto che gli autori contemplano una ulteriore teoria. Affinché una usanza coloniale si insedi nel comportamento gestuale delle popolazioni autoctone, essa deve soddisfare tre condizioni specifiche: la colonizzazione deve essere estensiva, la popolazione

locale deve essere ricettiva e non ostile e, infine, gli eventi storici successivi devono favorire la sopravvivenza del lascito gestuale (Ivi: 311). Tutte e tre le condizioni indicate sono state soddisfatte nel caso del gesto della spinta del capo indietro per indicare negazione nella zona di Napoli.

A seguito di questa scoperta, Morris *et al.* (1983) stilano una lista di altri fattori che possono ostacolare l'espansione di un gesto simbolico e limitarlo a zone circoscritte. Si parte dai *pregiudizi culturali* che sono predominanti tra due nazioni o stati vicini, come succede per Inghilterra e Francia o per Spagna e Portogallo o per Italia e Germania, e che impediscono che uno assorba la gestualità dell'altro (Ivi: 320). Altri ostacoli possono essere rappresentati dalle *barriere linguistiche* – ricordiamo i gesti simbolici direttamente traducibili con espressioni verbali – *religiose o ideologiche* – le dita incrociate che risalgono al simbolo della croce cristiana e quindi non presente in culture arabe come in Turchia o in Tunisia – e, infine, *geografiche*, quando ad esempio due paesi sono divisi dal mare, da una catena montuosa o da un vasto territorio disabitato e, quindi, il gesto non riesce ad espandersi, come per lo Stretto della Manica e il Mare del Nord (Ivi: 320-321).

Altri possibili fattori che fungono da ostacolo per l'espansione dei gesti sono i *tabù gestuali*, cioè quei gesti che hanno una componente che rispecchia un tabù presente nella società e quindi ne viene impedita la diffusione. Ad esempio, per alcune culture è vietato scambiarsi effusioni in pubblico, perciò è scarsamente probabile che, gesti come il bacio sulla punta delle dita, possano entrare nell'uso quotidiano. Si parla anche di oscurità gestuale, gesti basati su un elemento culturale molto localizzato, come possono essere i *culturemi* in traduzione, e quindi risulta difficile poterlo espandere. Un esempio è quello dell'indice a vite sulla guancia che in Italia significa che un piatto è particolarmente buono e la cui origine risale al concetto di pasta «al dente», tipico e quasi esclusivo della cucina italiana (Ivi: 321). È ovvio che se un determinato *culturema* dovesse espandersi e acquisire popolarità, anche il relativo gesto diventerebbe conosciuto e non sarebbe più ritenuto oscuro.

Infine, gli ultimi due ostacoli alla possibile diffusione dei gesti sono le *nicchie gestuali* e la *sostituzione gestuale*. Con il primo si intende quando in una cultura esiste già un gesto per un particolare concetto, di conseguenza, i gesti stranieri che indicano la stessa idea non attecchiranno perché la «nicchia» di significato è già occupata. Con il secondo si intende il fenomeno del “passare di moda”, come può avvenire per i vestiti o per le espressioni gergali, sebbene sia da notare che molti gesti perdurano nei secoli (Ivi: 321-322).

2.4.2 Poggi e Magno Caldognetto: la creazione di un gestionario italiano

Nel corso di questo capitolo è già stata fatta menzione dell'opera di Poggi e Magno Caldognetto (1997) ma credo che sia interessante approfondirne alcuni aspetti. Si è voluto citare questo studio per passare dall'analisi dei gesti mettendo a confronto le varie realtà nazionali allo studio del contesto nazionale. Le autrici, infatti, hanno posto le basi per la stesura di un "gestionario" dei gesti italiani. Il loro dizionario avrebbe una impostazione cognitivista, dovrebbe, quindi, comprendere anche la rappresentazione mentale di certi gesti e dovrebbe differire dai dizionari di gesti già esistenti come quelli citati dalle autrici: Diadori, (1990) *Senza parole. Gesti italiani per studenti stranieri*. e Munari, (1994) *Il dizionario dei gesti italiani*.

Poggi e Magno Caldognetto (1997: 51-70) cercano di delineare la struttura di questa ipotetica opera e propongono una divisione secondo la quale ogni lemma, cioè ogni voce, quindi ogni gesto, viene analizzato secondo molteplici sfaccettature: si pensa di fornire le informazioni di tipo cherologico, morfologico, semantico, pragmatico e sociolinguistico.

Le informazioni cherologiche sono quelle informazione che, di solito, vengono utilizzate per descrivere le lingue dei segni. Rappresentano, quindi, il modo in cui i gesti vengono prodotti e percepiti, ossia la classificazione di questi segnali in base al loro aspetto motorio e percettivo (Ivi: 55). Le autrici ricordano anche che per le lingue dei segni, nella descrizione di ogni lemma, si utilizzano «quattro parametri fondamentali: configurazione della mano, luogo, movimento e orientamento» e prevedono una sistematizzazione delle informazioni in tabelle per una consultazione più rapida e fruibile (*Ibidem*). Nel concreto, per un gesto conosciuto e già citato come la «V» di vittoria, la configurazione della mano è quella di avere l'indice e il medio aperti e il resto delle dita ripiegate sul palmo della mano, il luogo è in genere accanto alla testa anche se distanziato, il movimento può non esserci oppure può essere una oscillazione del polso da sinistra a destra e, infine, l'orientamento significa che il palmo della mano è rivolto verso l'esterno. La descrizione è fondamentale per non sbagliarsi nell'esecuzione del gesto perché, come detto, in questo caso specifico, un orientamento erroneo porterebbe a un travisamento totale del suddetto gesto, che assumerebbe un significato opposto e offensivo.

Poggi e Magno Caldognetto specificano che esiste un ultimo aspetto da tenere in considerazione in questa prima analisi del gesto: la necessità di considerare tutti i componenti non manuali del gesto, includendo la posizione e l'orientamento del tronco e l'espressione facciale, tra gli altri elementi che possono modificare la lettura e l'interpretazione del gesto in questione (*Ibidem*).

Il secondo tipo di informazioni che, secondo le autrici, deve essere presente nel “gestionario” è quello morfologico. Per questo genere di informazioni bisogna sottolineare che non è possibile individuare una differenza tra verbo e nome, ma è possibile che alcuni gesti specifici, come quelli che indicano “prima” o “dopo” oppure “molto”, se ripetuti più di una volta o con insistenza, abbiano un valore rafforzativo e quindi possano intendere “molto prima” o “molto dopo” (Ivi: 57). Questo stesso fenomeno si verifica in alcune lingue, nelle quali si ripete la stessa parola per rafforzare il concetto o per creare un superlativo, ma si verifica anche nel linguaggio colloquiale italiano o tra i bambini quando si pronunciano frasi come “prima prima” oppure “molto molto”. Poggi e Magno Caldognetto rintracciano un sistema per creare due categorie nelle quali suddividere i gesto secondo il livello morfologico: gesti frase e gesti parola (1997: 55). I primi hanno il significato di un atto linguistico completo, come il gesto di mettersi l’indice sul labbro che può rappresentare anche una richiesta di silenzio, mentre i secondi portano il significato di una singola parola, come i gesti sopraccitati per indicare “prima”, “dopo” e “molto”, ma anche quando l’oratore si indica per voler dire “io” oppure indica il pubblico o una persona specifica per intendere “voi” o “tu” (Ivi: 57).

Per proseguire con le informazioni gestuali che secondo le autrici devono essere presenti in un possibile “gestionario”, degna di menzione, è l’informazione semantica, che può comprendere le traduzioni verbali del gesto e gli aspetti semantici più specifici della polisemia e della sinonimia, presenti anche nel linguaggio verbale (Ivi: 56). Con il primo concetto si intende una situazione nella quale un gesto può avere più significati; per questo, va sempre considerato nella totalità del corpo e, come accennato in precedenza, va sempre analizzato tenendo in considerazione anche l’espressione del volto e l’orientamento del corpo. Mentre il secondo fenomeno avviene quando due gesti hanno circa lo stesso significato, tenendo a mente che la sinonimia non è mai totale (Ivi: 57).

La quarta informazione gestuale da prendere in considerazione è quella pragmatica, cioè il significato pratico del gesto, il suo scopo ultimo e la sua relazione con gli utenti (Ivi: 58).

Infine, le autrici propongono una classificazione sociolinguistica del gesto e utilizzano i quattro parametri di variabilità presenti anche in linguistica: variabile diacronica, cioè l’evoluzione, l’involuzione, la scomparsa o l’apparizione del gesto nel tempo; la variabile diatopica, quindi la diffusione geografica dei gesti; la variabile diastatica, dunque l’uso dei gesti secondo le variabili sociologiche degli utenti come il sesso, l’età, la classe sociale, tra gli altri; la variabile diafasica che indica il grado di formalità o informalità del gesto stesso

sebbene la maggior parte di essi vengono utilizzati in un contesto familiare e informale (Ivi: 63). A questa ultima categoria, le autrici aggiungono quella dell'informazione etimologica che si interroga sull'origine dei gesti. Un esempio è quello utilizzato in precedenza che descrive l'origine storica del gesto churchilliano di vittoria (*Ibidem*).

CAPITOLO III

LE FONDAMENTA DEL PUBLIC SPEAKING

I capitoli precedenti sono serviti per fornire una panoramica generale e teorica sugli studi di teoria dell'interpretazione, di teoria del gesto, comunicazione verbale e non-verbale. Questa seconda parte punta invece a creare un quadro più pratico che avvalli la tesi secondo la quale, nella formazione di giovani interpreti, è necessario approfondire non solo le tecniche di interpretazione e le competenze traduttive e linguistiche, ma anche le capacità tipiche della comunicazione orale. In fondo, gli interpreti sono dei comunicatori e degli esperti di questa materia perciò per primi devono essere consapevoli della potenza ed espressività del loro corpo e della loro voce. Su questi presupposti, questo capitolo si prefigge l'obiettivo di spiegare tutti gli aspetti del Public Speaking con particolare attenzione al gesto e alla postura, utilizzando il testo di Cesare Sansavini (2014) e l'esperienza e le conoscenze apprese durante il corso di Tecniche di Presentazione Orale tenuto dalla professoressa Angela Malfitano all'interno del corso di Laurea Magistrale in Interpretazione presso la Scuola di Lingue e Letterature, Traduzione e Interpretazione con sede a Forlì.

Questo capitolo è stato pensato per spiegare nel dettaglio che cosa si intende con Public Speaking e per illustrare gli aspetti che vengono trattati nella formazione di oratori e durante le lezioni del corso di Tecniche di Presentazione Orale. Nel primo paragrafo si definisce il Public Speaking, come arte del saper parlare in pubblico e se ne individuano gli aspetti fondamentali: il paralinguaggio e la cinesica, oltre alla comunicazione verbale in sé che deve sempre essere la priorità di ogni relatore.

La condizione di oratore inevitabilmente implica il trovarsi in una situazione stressante, perciò il secondo paragrafo è stato dedicato alla gestione delle emozioni e dello stress. Il livello di stress ed emotività può variare in base al carattere della persona che si trova a dover pronunciare il proprio discorso, ma sarà sempre presente seppure in minima quantità. Per questa ragione è importante conoscere le emozioni, il loro meccanismo e lo stress che può nascere a causa di un evento nel quale la persona si sente esposta e percepisce le attenzioni di un pubblico solo su di sé. Questa consapevolezza permette all'individuo di poter gestire i propri sentimenti e utilizzarli come strumenti volti a migliorare la propria energia comunicativa e rendere il proprio intervento di conferenza più efficace ed espressivo.

Le emozioni pervadono ogni aspetto della presentazione orale, per questo motivo è consigliabile studiare con attenzione i canali della comunicazione non verbale che l'uomo è in grado di modificare a proprio piacimento tramite un controllo volontario delle azioni. In

questa ottica, i paragrafi tre e quattro sono dedicati rispettivamente al paralinguaggio e alla cinesica. Con paralinguaggio si intendono gli aspetti legati all'impostazione della voce, come la corretta respirazione, il volume della voce e le modalità d'eloquio come il ritmo, la velocità, la modulazione delle intonazione, per citarne alcuni. Con il termine cinesica, invece, si intendono i movimenti fisici del corpo, come le espressioni del viso, il contatto visivo, la gestualità e la postura.

In tutto il capitolo, infine, servendosi anche di esempi pratici tratti dalle lezioni del corso di Tecniche di Presentazione Orale, si forniscono alcuni principali consigli per migliorare la propria comunicazione orale con l'intento di renderla più espressiva, efficace e accattivante.

È bene tenere a mente che in questo capitolo si presenta una analisi generale che potrebbe essere applicata a un qualsiasi oratore in una normale conferenza; ognuno, infatti, può adattare queste linee guida generali ai propri fini e al proprio lavoro. Un impiegato aziendale che deve presentare il suo nuovo progetto a un gruppo di colleghi potrà servirsi anche di altri strumenti come le diapositive da proiettare o i dati emersi dalla propria ricerca. Nel caso dell'interprete, invece, entrano in gioco dinamiche molto diverse dettate dalla condizione e dalla identità stessa di questo professionista che verranno analizzate nel prossimo capitolo con il supporto di alcuni video esplicativi.

Prima di entrare nel vivo di questo capitolo e degli argomenti appena elencati è necessario chiarire che il percorso per diventare dei buoni oratori è lungo e complesso. Nella vita e soprattutto quando si affrontano situazioni difficili o stressanti, molte persone tendono ad adottare, in modo inconscio, dei meccanismi di difesa che emergono nella postura scorretta, nell'impostazione della voce debole o in qualsiasi altra caratteristica. In parte sono queste particolarità che ci rendono diversi gli uni dagli altri ma, ai fini di una presentazione orale efficace, è bene attenuarle o imparare a utilizzarle a proprio favore. Soprattutto per le persone più introversive, l'apprendimento delle corrette tecniche di presentazione orale può essere un lavoro faticoso perché si devono eliminare i meccanismi di difesa o le corazze che sono state erette negli anni come protezione personale. La dizione, la fonetica e l'inflessione regionale, ad esempio, sono legate anche ad aspetti psicologici, perciò il tentativo di correggerle può essere difficile e lungo. Tuttavia è bene insistere su questo argomento perché ricopre una importanza vitale per gli interpreti, dal momento che si tratta di fornire a dei professionisti a servizio della comunicazione orale un percorso formativo completo. Un altro esempio può essere quello della scorretta produzione del suono vocale. Una vita frenetica, o l'eccesso di situazioni stressanti, possono portare una persona a prediligere la respirazione

apicale anche quando bisogna parlare a lungo, come in una conferenza o in una riunione di lavoro. Questo meccanismo inconscio, però, non permette di incamerare grandi quantità di ossigeno né di sostenere la voce dal diaframma e, a lungo andare, può danneggiare le corde vocali. Per superare questi ostacoli, è bene procedere in modo graduale e promuovere nell'individuo l'ascolto più attento e accurato di sé. Dopo questo lavoro iniziale, bisogna riconoscere che la pratica e l'esercizio consapevole sono i metodi migliori per ottenere il risultato sperato. Infine, per aumentare la consapevolezza di sé e osservare miglioramenti ci si può automonitorare. Ormai la tecnologia è accessibile alla maggioranza della popolazione ed è diventato molto semplice scattare una foto o girare un video. Si potrebbe, quindi, proporre agli studenti di videoregistrarsi a casa, mentre si esercitano, per riguardarsi a posteriori e analizzare la prestazione sottolineando i punti forti e deboli della loro presentazione.

3.1 IL PUBLIC SPEAKING E I SUOI CANALI

Il Public Speaking è l'arte del saper parlare in pubblico, quello che i greci chiamavano *retorikè tèchne*, la retorica o «l'arte del dire» (Treccani), e comprende tre macrosettori: la comunicazione verbale, il paralinguaggio e la cinesica. Con il primo elemento si intende il contenuto del discorso e la sua organizzazione logica, con il secondo intendiamo tutto ciò che indica il modo in cui il messaggio viene trasmesso e comprende il volume della voce, il tono, il ritmo e l'uso delle pause che, come vedremo, è molto importante per enfatizzare alcuni concetti chiave del discorso. Infine, con il terzo elemento intendiamo tutto ciò che viene trasmesso e comunicato attraverso il corpo quindi la postura, il contatto visivo, la gestualità, le espressioni del volto, la posizione nello spazio e gli aspetti estetici come l'abbigliamento o il trucco per le donne (Bendazzoli, 2009: 154). Sebbene diversi studi nel corso della storia abbiano chiarito il fatto che la cinesica e il paralinguaggio hanno una forza persino maggiore rispetto al puro contenuto verbale, la prospettiva che si adotta in questa tesi di laurea è contraria al concetto secondo il quale non importa *cosa* diciamo ma *come* lo diciamo. Si può, pertanto, asserire che il paralinguaggio e la cinesica vanno considerati come strumenti che riescono a innalzare il messaggio e a conferirgli una potenza e uno spessore maggiori. In tal senso, il principio di base che dà vita a questa tesi di laurea si può riassumere nell'affermazione di Sansavini: «l'efficacia comunicativa nasce dalle parole ma si esalta e si potenzia attraverso i toni della voce e il linguaggio del corpo» (2014: 16).

Come è già stato ribadito più volte, i canali della comunicazione non verbale sono diversi e in questo capitolo ci si soffermerà sulla gestione delle emozioni e dello stress, il paralinguaggio e la cinesica, nella quale verranno analizzate le espressioni del viso, il contatto

visivo, la gestualità e la postura. È bene ricordare che questa prima parte introduttiva ha lo scopo di spiegare nel dettaglio tutti gli aspetti della comunicazione non verbale con il fine ultimo di fornire strumenti a eventuali oratori di qualsiasi genere. Ogni professione però ha le proprie particolarità, perciò ognuno dovrà adattare le direttive qui fornite al proprio fine e al contesto nel quale si troverà a dover lavorare. Per esempio, un impiegato in azienda potrà aver bisogno di un supporto visivo come la presentazione powerpoint, mentre nel caso dell'interprete le difficoltà sono dettate dal suo ruolo di *fattorino* del messaggio da una lingua a un'altra. L'interprete non è l'oratore primario ma fornisce un servizio indispensabile sia all'oratore sia al pubblico e si trova a dover gestire degli ostacoli inevitabili che possono ulteriormente complicare la sua gestualità spontanea. Nell'interpretazione consecutiva, si deve considerare la necessità di scrivere e leggere gli appunti quindi la presenza di un blocco per le note e un penna oppure l'uso degli occhiali per la lettura e del microfono. Questi aspetti, tipici dell'interpretazione consecutiva, verranno approfonditi nella parte finale di questa tesi di laurea per ribadire che la formazione di un interprete, per essere davvero completa, deve contemplarli perché potrebbero rappresentare una difficoltà o un'ulteriore fonte di nervosismo per chi si appropria per la prima volta a un lavoro in una conferenza.

Prima di passare all'analisi di ciascun canale della comunicazione non verbale, è necessario menzionare alcuni concetti che ricorreranno spesso in questo capitolo e che sono la base delle tecniche di presentazione orale. Questi principi sono il punto di partenza per la pratica del Public Speaking e lo studente dovrà esercitarsi tenendoli a mente perché sono cruciali per l'organizzazione del discorso non verbale, come la punteggiatura lo è per un testo scritto. Si possono individuare cinque concetti di base: puntualità, nitidezza, spontaneità, apertura e simmetria.

Per quanto riguarda i primi due, si può utilizzare l'immagine di un palco o di una scena di teatro: se l'attore accompagnasse le sue battute con gesti caotici, trasmetterebbe un senso di confusione e nervosismo, quindi otterrebbe un risultato negativo perché il pubblico rivolgerebbe l'attenzione ai suoi movimenti attribuendone un'importanza eccessiva. Lo stesso principio si può applicare all'arte del parlare in pubblico: il gesto rappresenta un supporto comunicativo al contenuto verbale e per farlo deve essere nitido, preciso e pulito pur mantenendo una certa naturalezza tipica del carattere di ogni singolo individuo.

Ecco che si parla di spontaneità. Essa è un buon punto di partenza per diventare oratori espressivi e, di conseguenza, per essere comunicativi (Sansavini, 2014: 32). Se è bene non soffocare questa espressività naturale, è altrettanto raccomandabile non assecondarla

eccessivamente e non farla diventare un'esagerazione sfacciata (Ivi, 35). Come in molti ambiti della vita, nessun estremo è la miglior soluzione auspicabile.

Altrettanto importante è il concetto di apertura. Con questo si intende positività, disponibilità nei confronti del pubblico, passione e interesse per il tema di cui si sta parlando. È capitato a tutti di partecipare a una conferenza dove l'oratore teneva le braccia conserte, o in tasca, con la testa bassa guardava il pavimento e non modulava la voce senza quindi enfatizzare le parti salienti del proprio discorso. È chiaro che l'oratore in questione non è da prendere ad esempio per una buona riuscita di un esercizio di presentazione orale, anzi si potrebbe dire che è ciò che andrebbe evitato. Il concetto di apertura è descritto proprio dall'atteggiamento contrario a quello appena descritto. Il busto eretto e non ricurvo, se in piedi le gambe parallele con il peso equilibrato su entrambe e non incrociate o con il peso sbilanciato, se seduti le gambe scrociate, le braccia aperte e non incrociate o in tasca, lo sguardo uniforme su tutto il pubblico e non a terra o fisso su una parte della stanza e un'espressione del volto tendente alla gioia, come potrebbe essere un sorriso, e non troppo seria o severa, come potrebbero essere le sopracciglia aggrottate; tutti questi sono segnali di apertura nei confronti del pubblico, utili per instaurare un rapporto positivo tra l'oratore e il pubblico, che sottolineano l'interesse che il relatore ha nel coinvolgere i propri ascoltatori che, a sua volta, è il primo passo verso la costruzione di una fiducia reciproca, fondamentale per la buona riuscita di una conferenza.

Infine, l'ultimo concetto è quello di simmetria. Nello specifico, essa agevola la nitidezza e la puntualità del gesto e lo rende sia più autentico e pacato perché nasce dalla spontaneità dell'espressione, sia più bilanciato e quindi più potente, come nel caso della distribuzione del peso su entrambe le gambe nella posizione in piedi. Perciò se la postura, il gesto o l'espressione del volto sono simmetrici, risulteranno meno artefatti e meno architettati. Ci sono pochi casi nei quali il gesto delle mani asimmetrico è accettato, sono quei momenti in cui l'oratore esprime due concetti contrapposti e quindi ne rafforza la distinzione anche attraverso l'uso del linguaggio non verbale.

Per concludere, degno di menzione è il tema della diversità culturale anche nella comunicazione non verbale. Nel capitolo precedente, questo argomento è già stato in parte trattato, sottolineando come anche il linguaggio non verbale sia influenzato dalla appartenenza a una comunità specifica, determinando enormi differenze tra le convenzioni del linguaggio del corpo da una cultura a un'altra. In molti paesi arabi musulmani, alcuni uomini non guardano le donne negli occhi quando parlano con loro come segnale di rispetto, in Italia questo comportamento comunicativo porterebbe all'interpretazione opposta, trasmetterebbe

alla donna un sentimento di inferiorità. Un altro esempio è il contatto fisico. Gli italiani, gli spagnoli o i sudamericani sono molto espansivi e non si fanno problemi a toccare le spalle o le braccia di una persona appena conosciuta, ma per la cultura asiatica sarebbe una mancanza di rispetto molto grave. Queste differenze culturali rappresentano le prime possibili difficoltà per un interprete, non sono traducibili e a volte non sono nemmeno comunicabili. Un interprete dovrebbe conoscerle per comprendere le sfumature che danno al discorso o per capire il vero sentimento dell'oratore e poi trasmetterlo, quando possibile, con i propri strumenti verbali, paraverbali e non verbali. Come è già stato spiegato nel capitolo precedente, le differenze culturali non sono solo quelle che emergono tra due paesi o tra due persone con lingue diverse, ma anche tra individui di sesso opposto, di età diverse o provenienti da aree diverse dello stesso paese. Di conseguenza, anche un normale oratore in una normale conferenza non interpretata deve sapere che il suo pubblico, o alcuni elementi di esso, potrebbero non condividere la sua stessa cultura.

Di seguito verranno trattati i canali della produzione orale, studieranno gli aspetti pratici di ogni concetto appena esposto e si proporranno alcuni consigli da seguire per la buona riuscita di una esposizione orale.

3.2 GESTIRE LE EMOZIONI

Le emozioni sono presenti in tutti gli aspetti e momenti della vita. Sono universali e sono causate da un evento scatenante, chiamato antecedente, di particolare importanza per l'individuo, perciò la reazione emotiva che ne consegue è diversa per ognuno di noi. Le emozioni genuine si distinguono dagli stati d'animo proprio per la presenza di questi antecedenti, sorgono bruscamente come conseguenza dell'evento scatenante, hanno una durata piuttosto breve e si crea una tendenza all'azione che può essere più o meno accentuata o univoca. «Le emozioni sono esperienze complesse in cui si può distinguere un aspetto mentale di consapevolezza, delle modificazioni fisiologiche, dei comportamenti espressivi sia volontari che involontari» (Baroni e D'Urso, 2004: 325-326). Per esempio, un accadimento specifico può provocare paura nella persona, l'individuo sarà consapevole di essere allarmato, il suo corpo si tenderà, il viso probabilmente impallidirà, gli occhi si dilateranno e potrà reagire immobilizzandosi o fuggendo (*Ibidem*). L'umore, invece, può cambiare senza che la persona sia consapevole del motivo specifico, può durare a lungo e senza modificazioni fisiologiche. Uno stato d'animo malinconico va distinto dall'emozione di tristezza perché il primo può verificarsi senza un chiaro motivo apparente, mentre la seconda può sorgere a seguito di una delusione, una perdita o una sconfitta (*Ibidem*).

Nel Public Speaking, nell'interpretazione di conferenza e nella vita in generale, per gestire le emozioni bisogna anche imparare a gestire lo stress. Ormai la parola stress si utilizza nella sua accezione negativa di «tensione nervosa, logorio, affaticamento psicofisico» dettati da una situazione particolare che genera ansia e angoscia (Treccani). In realtà, nel linguaggio medico è «la risposta funzionale con cui l'organismo reagisce a uno stimolo più o meno violento di qualsiasi natura. Negli organismi degli animali superiori si configura in una serie di fenomeni neuro-ormonali» (Treccani). Di fronte a un evento potenzialmente rischioso, il sistema nervoso si attiva, le ghiandole surrenali secernono adrenalina e l'essere umano si predispone ad affrontare la situazione pericolosa combattendo o scappando (Sansavini, 2014: 72). Inoltre, l'eccesso di adrenalina produce reazioni organiche nel corpo volte a ottenere le migliori condizioni psicofisiche dell'organismo: aumenta la pressione sanguigna, aumenta l'insulina per ottenere più energia, il respiro diventa più rapido e profondo, aumenta la concentrazione e si potenziano i cinque sensi (*Ibidem*). Tuttavia, è stato dimostrato che se il livello di ansia supera una certa soglia, «si verifica un deterioramento delle facoltà intellettive» (Russo, 1999: 91). Allo stesso modo, uno stato di eccessivo rilassamento, può rallentare le abilità traduttive provocando errori di contenuto od omissioni (*Ibidem*). Lo stress, perciò, non è sempre e solo negativo, purché venga controllato e per poterlo fare è bene conoscere la differenza tra eustress e distress. Il primo è anche chiamato stress attivo e produce una reazione positiva a una situazione di tensione, rende l'individuo produttivo e lo sprona a continuare a lavorare facendo diventare l'evento stressante un fattore motivazionale (Paoli, 2009: 182). Il secondo, invece, è negativo e si verifica quando una persona non riesce ad adattarsi ai fattori che lo causano, come il lavoro o la scuola, i colleghi o i compagni, ma anche problemi in famiglia o l'elaborazione del lutto. Questo tipo di stress negativo può provocare un aumento nelle possibilità di contrarre malattie fisiche o psicologiche, ed è necessario imparare ad allentare questa tensione (*Ibidem*).

Quando ci si avvicina all'arte del parlare in pubblico bisogna, innanzitutto, essere consapevoli del fatto che le emozioni sono una presenza costante e sono spesso amplificate dalla situazione nella quale ci si trova. Bisogna prendere atto del fatto che le emozioni e lo stress sono comuni a tutto il genere umano e senza di esse saremmo solo delle macchine. Come abbiamo già sottolineato, l'oratore deve assecondare la propria spontaneità perché è proprio questa che contribuisce a renderci diversi gli uni dagli altri e può trasformarsi in energia positiva da utilizzare per la buona riuscita del nostro compito. Il tipo di stress che ci interessa ai fini del Public Speaking viene anche chiamato "ansia da palcoscenico" ed è quella tensione che si avverte quando si ha paura di parlare davanti a un pubblico. Bisogna

servirsene per migliorare la propria presentazione, renderla più avvincente, e va canalizzato in energia comunicativa. Potrebbe essere paragonato alla tensione degli atleti prima di una gara importante e ci si deve preoccupare quando non si è nervosi. Tuttavia questa tensione va gestita in modo produttivo senza farsi sopraffare da sentimenti negativi, e per farlo, bisogna tenere a mente delle regole importanti: l'emotività riguarda l'intero genere umano, non solo noi; se si rispettano le tecniche comunicative la tensione non sarà visibile all'esterno; bisogna dedicare tempo alla propria preparazione per aumentare il senso di sicurezza e migliorarne la qualità; le mani devono essere libere, aperte e devono dare sfogo alla loro gestualità spontanea senza eccessi; ci si può muovere nell'aula rendendo dinamica la presentazione; è utile potenziare il contatto visivo scambiando sguardi con tutti e l'espressione del viso deve essere aperta e sorridente (Sansavini, 2014: 76).

Inoltre, quando si inizia a intraprendere una formazione nell'ambito del Public Speaking, è bene sapere che, come per gli attori di teatro, l'attenzione del relatore viene suddivisa su numerosi livelli rappresentati sia da fattori esterni sia personali. L'attore, ad esempio, è concentrato sulle battute che deve recitare ma deve ascoltare anche le battute dei suoi colleghi altrimenti rischia di non inserirsi in tempo; oppure, se nella scena dovessero cambiare alcuni dettagli o alcune frasi, deve essere pronto a intervenire ed eventualmente modificare la propria parte mantenendo la coerenza con il resto dello spettacolo. L'attore presta attenzione anche al pubblico e alle sue reazioni. Nel caso in cui si reciti una commedia, i teatranti devono aspettarsi che il pubblico rida in alcune occasioni e devono essere pronti per accogliere questo momento, aspettare che si concluda e riprendere. Se non lo facessero, rischierebbero di continuare a recitare durante la risata e probabilmente gli spettatori non sentirebbero quanto detto. I fattori interni o personali, invece, riguardano le emozioni e lo stress sopracitato. Una reazione inaspettata da parte di un compagno può suscitare un'emozione o un pensiero particolari che potrebbero distrarre l'attore, anche solo per un attimo, dal suo compito primario. Lo stesso può valere per una reazione del pubblico oppure per qualsiasi altra situazione che si possa verificare, come un rumore inaspettato o il contatto con una altra persona. L'attenzione dell'attore si divide su più piani ma qualsiasi emozione scaturisca da ogni livello va gestita e va controllata: se è una energia che si può sfruttare ai fini della recitazione allora va incanalata e assecondata, altrimenti se dovesse danneggiare la buona riuscita dello spettacolo va scartata e dimenticata. Lo stesso processo accade quando un oratore parla in pubblico. Il relatore è attento al proprio discorso, al proprio linguaggio non verbale ma è inevitabile che venga influenzato dal pubblico, dai cenni di consenso o di disinteresse, e dalle proprie emozioni personali o dalla tensione. Tuttavia, non si può solo

parlare di emozioni negative, bisogna riconoscere anche quelle positive. Ad esempio, un oratore può conoscere il tema che sta trattando perché ne è appassionato o perché si sente entusiasta delle sue proposte. È cruciale trasmettere o esternare questo trasporto perché è il miglior modo per catturare l'attenzione del pubblico e instaurare un rapporto di fiducia reciproca. Anche in questo caso si deve ricorrere al concetto di apertura, quindi un sorriso, espressioni del volto distese, postura eretta e gestualità aperta e rivolta agli ascoltatori.

Un buon esercizio per rendere gli studenti consapevoli delle proprie emozioni quando ci si trova su un palco o al centro dell'attenzione di un gruppo è quello di recitare un monologo teatrale. Durante il corso di Tecniche di Presentazione Orale, agli studenti è stato chiesto di scegliere un breve monologo tratto da una opera teatrale famosa o da un film, studiarne la dizione, impararlo a memoria, recitarlo a casa per esercitarsi e, a turno, presentarlo alla classe durante le lezioni. Con questo esercizio, gli alunni riescono a rompere il guscio, o la corazza, che a volte si crea come meccanismo di autodifesa quando si affronta una situazione difficile che ci espone in prima persona. Riescono anche a sperimentare e a sentire tutto ciò che può accadere al corpo e alla mente quando si recita per poi applicare questi insegnamenti ai loro interventi di conferenza o alle interpretazioni consecutive. Questo è un esercizio propedeutico alla vera e propria presentazione orale e con esso gli studenti possono imparare a conoscere più in profondità il proprio carattere e il proprio corpo o possono entrare in contatto con nuove emozioni o sensazioni. Non è un momento didattico solo per chi recita ma lo diventa anche per gli studenti nel pubblico. Osservando il lavoro dei colleghi si impara ad analizzare con obiettività ciò che può accadere al corpo quando si è agitati e, dunque, mettendo in pratica gli insegnamenti, può risultare più semplice riconoscere quegli stessi errori su di sé.

3.3 IL PARALINGUAGGIO

La voce è imprescindibile nel Public Speaking: senza di essa non si tratterebbe di comunicazione orale ma scritta. La voce è altrettanto imprescindibile nella vita quotidiana ed è particolarmente vero per alcune professioni specifiche, come per i cantanti, gli attori, ma anche per gli interpreti la cui identità, soprattutto quando si lavora in simultanea, si esaurisce proprio nella voce, senza nemmeno considerare la persona fisica. Gli interpreti sono la voce degli altri, come recita il titolo del libro del famoso interprete Paolo Maria Nosedà (2012) e per questo devono saperla modulare e utilizzare per aumentare la loro forza comunicativa, colorando di emozioni il loro testo orale per renderlo più avvincente e interessante.

Quando si studia la voce, è bene sapere che esistono alcuni aspetti linguistici tecnici, chiave per definire i fenomeni vocali e dell'oralità. In linguistica, nel parlato «vi è una serie di fenomeni fonetici e fonologici rilevanti che riguardano non i singoli segmenti, bensì la catena parlata nella successione lineare, i rapporti tra fonemi che si susseguono», questi fenomeni vengono chiamati tratti soprasegmentali o prosodici perché operano al di sopra dei singoli segmenti e «concernono nel complesso l'aspetto melodico della catena parlata e ne determinano l'andamento ritmico» (Berruto, 2006: 46). Si parla di accento, tono o intonazione e lunghezza delle sillabe (*Ibidem*). Sono aspetti abbastanza complessi sui quali non ci si sofferma perché non sono rilevanti ai fini di questo elaborato ma se si volesse approfondire la materia, si consiglia di consultare la tesi di Laurea Magistrale di Lucia Mantovani dal titolo *Tecniche di Presentazione Orale: analisi di una proposta di studio ed esperienza vocale per studenti di Interpretazione di Conferenza*, A.A. 2013/2014.

Ai fini della presentazione orale e dell'analisi generale dei canali del Public Speaking, è bene considerare altri aspetti della voce e della produzione orale di un relatore in un intervento di conferenza. Questo paragrafo si occuperà di approfondire alcuni degli aspetti principali del paralinguaggio tenendo a mente la formazione di relatori. Si parlerà, dunque, dell'importanza della respirazione, del diaframma come culla della buona respirazione e di una voce ben educata, del volume della voce, della velocità o lentezza dell'eloquio, delle pause e, infine, della dizione e delle inflessioni regionali.

Il gesto vocale è una azione volontaria del uomo, è il pilastro sul quale la comunicazione orale si erge, senza la voce, l'uomo sarebbe privo di gran parte della propria identità. Allo stesso modo, gli esseri umani sono in grado di identificare o riconoscere una persona in base al suo timbro di voce. Il gesto vocale è una azione molto complessa la cui produzione comprende cinque sottosistemi anatomici: il sistema respiratorio, laringeo, risuonatore, articolatorio e uditivo (Mantovani, 2014: 40). La voce è respirazione, nello specifico è espirazione, ed è per questo che da una buona respirazione dipende un buon uso della voce. Si possono identificare tre zone del corpo nelle quali avviene la respirazione. Partendo dal basso, la prima è la zona addominale, dove la respirazione si manifesta nell'allontanare o avvicinare l'ombelico alla colonna vertebrale, gonfiando o sgonfiando la pancia. La seconda è quella toracica che si verifica con l'espansione e contrazione delle costole e, infine, si parla di respirazione apicale, concentrata nelle clavicole e nella parte alta del petto e caratterizzata dal sollevamento o abbassamento di queste parti del corpo. Se si respira facendo in modo che l'aria attraversi ognuna di queste tre zone, si parla di respirazione completa (Van Lysebeth, 1968: 21-25). Sono molte le tecniche che utilizzano questo sistema

per educare alla consapevolezza del respiro e della corretta respirazione. Nello yoga, ad esempio, esiste una intera branca di studi dedicata proprio al *pranayama*, il soffio di energia vitale, cioè l'aria che attraversa e ossigena il corpo. Anche nelle tecniche di rilassamento più moderne si dedica grande attenzione al respiro, al suo approfondirsi, agli effetti che produce sul corpo, alla consapevolezza di sé e agli insegnamenti che si possono trarre dal respiro.

È bene essere consapevoli del fatto che la respirazione, come il battito del cuore e altri movimenti, è una azione involontaria, cioè che si produce indipendentemente dall'azione dell'individuo. Tuttavia l'uomo può, attraverso il controllo del diaframma, intervenire in modo volontario e parziale sulla velocità, e quindi sulla durata, dell'inspirazione o espirazione. Il diaframma è un muscolo di enorme importanza non solo per la respirazione ma anche per il funzionamento dell'intero organismo umano, perché separa il torace dall'addome ed è attraversato da vasi sanguigni che irrigano il fegato e lo stomaco e da tendini e nervi che si estendono poi in tutto il corpo. È un muscolo fatto a cupola che si abbassa verso l'addome durante l'inspirazione e si alza verso i polmoni durante l'espirazione, alternando l'espansione e la contrazione del torace (Mantovani, 2014: 43). Educando il diaframma e imparando ad applicare una respirazione completa, si può modificare la presa d'aria, cioè la quantità di aria che si incamera o espelle nelle fasi della respirazione. Inoltre, una caratteristica importante per la produzione del gesto vocale è che il corretto uso del diaframma insieme alla respirazione completa permettono all'individuo di imparare a usare o educare la propria voce. Una voce sostenuta dall'azione del diaframma, che nasce quindi tra la zona bassa del torace e la parte alta dell'addome, è una voce più potente che trasmette più sicurezza e che non si appoggia alla mera vibrazione delle corde vocali. Sono numerosi i muscoli coinvolti nella respirazione e nell'uso della voce, ma è certo che il soffio vitale che caratterizza la nostra identità personale nasce e viene sostenuto dal diaframma.

Queste conoscenze tecniche si possono applicare all'arte del parlare in pubblico e la sola acquisizione di questi concetti permette agli allievi di iniziare il proprio percorso di consapevolezza di sé e del proprio corpo, nonché può rappresentare un punto di partenza per sperimentare su di sé nuovi modi di utilizzare la voce e il respiro. Uno dei timori più frequenti nei neofiti, anche tra gli attori teatrali, è proprio non riuscire ad avere un volume abbastanza elevato da farsi sentire da tutti o di riuscire a mantenere un volume della voce adeguato per il tempo richiesto. Un primo consiglio per chi dovesse avere questo tipo di preoccupazione è quello di pensare di parlare a coloro che sono seduti nell'ultima fila dell'aula, la voce deve essere diretta, e quindi deve arrivare, anche a loro e andare persino oltre. È bene sapere che esiste un fenomeno particolare per il quale ogni individuo in platea assorbe parte delle onde

sonore provenienti dal palco perciò, più la sala sarà piena, più bisognerà dare forza alla voce. Oltre a questo primo e semplice (ma efficace) espediente, bisogna ricordarsi che il diaframma è la fucina della voce e quindi attraverso un uso consapevole di questo muscolo nella produzione vocale, l'oratore è in grado di alzare il volume della voce in modo da farsi sentire da tutta la platea senza però esercitare troppe pressioni e sforzare in modo eccessivo le corde vocali. Per coloro che, come gli interpreti, utilizzano la voce come strumento principale del proprio lavoro è bene sapere che si può educare e a questo proposito si consiglia di leggere la tesi di Laurea Magistrale di Lucia Mantovani (2014) sopra citata e di considerare di partecipare a un corso di *vocal coaching*.

Un altro importante aspetto da trattare quando si parla della voce nel Public Speaking è l'eloquio, cioè il modo di parlare e di esporre. Può essere lento o veloce e spesso, quando ci si trova in una situazione di ansia e stress, si tende ad accelerare il ritmo. Purtroppo, non è sempre la soluzione corretta perché oltre a rischiare di non dare abbastanza enfasi alle parti di contenuto che invece meriterebbero più attenzione, si potrebbe incorrere in un grosso pericolo: il pubblico potrebbe sentirsi sommerso dalle parole e dalle informazioni senza riuscire a districarsi da questa fitta rete o senza avere il tempo di elaborarle e assimilarle. Oltre a rallentare il ritmo della propria esposizione, si può anche ricorrere a un uso strategico delle pause. I silenzi hanno la funzione di accrescere le aspettative e di conseguenza aumentano il valore di ciò che si è appena detto o si sta per spiegare. Inoltre, possono avere varie funzioni testuali, ad esempio possono servire a dividere due segmenti di discorso, come quando nella scrittura si mette un punto e si va a capo. Un altro esempio è la funzione esplicativa. Una breve pausa nel discorso può equivalere ai due punti in un testo scritto, vale a dire che si annuncia in modo implicito che ciò che segue sarà una spiegazione o una puntualizzazione di quanto si è appena affermato. È bene anche distinguere questi silenzi da quelle che vengono chiamate pause piene, cioè delle vocalizzazioni prive di significato che l'oratore si trova ad emettere inconsciamente per riempire un spazio vuoto che spesso corrisponde a un momento nel quale si sta elaborando un pensiero. Questo fenomeno è comune tra gli oratori italiani ma bisogna ricordare che per gli interpreti è un ostacolo difficile da superare. Non è accettato o ben visto che un interprete ricorra anche in modo inconscio alle pause piene o le usi in eccesso perché si richiede una elevata padronanza delle abilità discorsive che rendano l'esposizione fluida, gradevole e sicura. Per un interprete, è meglio un silenzio più lungo che una pausa piena. Lo stesso vale per alcuni rumori che si producono con la bocca, come il far schioccare la lingua per deglutire, oppure per le inflessioni regionale e la dizione e la fonetica scorrette.

Questi ultimi aspetti sono temi abbastanza delicati da affrontare perché riguardano l'identità più intima dell'individuo. In Italia esistono numerose inflessioni regionali influenzate dai dialetti o dalle varietà linguistiche. In genere vengono chiamati accenti regionali. All'interno del concetto di inflessione regionale possiamo includere anche la dizione, cioè la corretta pronuncia delle vocali, soprattutto delle "e" e delle "o" che in italiano possono essere aperte o chiuse, e la fonetica, la pronuncia corretta delle consonanti. La vera caratteristica comune a tutte queste varietà è che fanno leva sull'intima identità della persona e spesso è difficile abbandonare la propria inflessione per imparare l'italiano standard. È come se fossero due idiomi diversi e l'italiano standard fosse quello da imparare, mentre l'italiano colorato dall'inflessione regionale fosse la lingua madre. Ritengo di poter affermare che chi fa della voce e dell'arte del parlare in pubblico i propri strumenti di lavoro deve sapere passare dalla propria lingua madre all'italiano standard. In un percorso di formazione accademico, per attori e cantanti è previsto l'apprendimento della corretta dizione e fonetica e l'eliminazione dell'inflessione regionale. Solo a conclusione della propria formazione, l'individuo può scegliere su quale declinazione artistica basare il proprio lavoro ed, eventualmente, decidere di abbandonare la strada della dizione e fonetica corrette o l'uso dell'italiano standard. Per quanto riguarda gli interpreti, ancora oggi, questo tipo di percorso formativo non è ritenuto così cruciale, sebbene l'interprete faccia del linguaggio orale uno strumento di lavoro. L'italiano standard e la dizione corretta di riferimento sono quelli della pronuncia toscana della zona di Siena epurate dai difetti fonetici tipici dell'accento toscano, come le "c" e "g" aspirate. Purtroppo il percorso verso la corretta dizione e il corretto uso dell'italiano standard è lungo e tortuoso ed è basato sull'esperienza e sull'ascolto. Ci sono regole generali ma numerose eccezioni. L'ostacolo più grande da superare è personale. Quando si inizia a parlare in dizione ci si sente tremendamente ridicoli, questo può spiazzare lo studente e renderlo meno incline a continuare negli sforzi. Bisogna, però, tenere a mente che quella sensazione di disagio è il mezzo che permette di verificare che ci si sta esercitando correttamente in questa nuova lingua, spesso molto lontana dall'italiano parlato dalla nascita, e dunque si è sul giusto binario.

3.4 LA CINESICA

«Conscious and unconscious psychomuscularly-based body movements and intervening or resulting still positions, either learned or somatogenic, of visual, visual-acoustic and tactile and kinesthetic perception, which, whether isolated or combined

with the linguistic and paralinguistic structures and with other somatic and objectual behavioural systems, possess intended or unintended communicative value».

(Poyatos, 2002: 185)

Di seguito si procede con la spiegazione dettagliata dei principali aspetti della cinesica: le espressioni del viso, il contatto visivo e la gestualità.

3.4.1 Le espressioni del viso

La fisiognomica è una «disciplina parascientifica che, studiando la correlazione tra il carattere e l'aspetto fisico della persona, si proponeva di dedurre le caratteristiche psicologiche degli individui dal loro aspetto corporeo, in particolare dai lineamenti e dalle espressioni del viso» (Treccani). Nell'antichità si utilizzava questa pseudoscienza in relazione agli individui con condotta criminale, sostenendo che le caratteristiche del volto e i tratti somatici potevano servire per identificare aspetti comportamentali e psicologici delittuosi. Con il passare del tempo queste affermazioni hanno perso la loro rilevanza scientifica ma hanno continuato a suscitare interesse. Da Leonardo da Vinci fino ai giorni nostri si è continuato a studiare questo ambito fino ad arrivare, grazie agli studi di Paul Ekman degli anni 70, alla serie televisiva statunitense *Lie to me* (Caderoni, 2012). Partendo dal presupposto che le espressioni del viso sono direttamente influenzate dagli stati emotivi (Guglielmi, 2007: 196) e che secondo gli studi di Ekman le emozioni fondamentali individuate sono sei – sorpresa, rabbia, paura, tristezza, gioia e disgusto – (Baroni e D'Urso, 2004: 336-337) e che «sono innate e universali» (Caderoni, 2012), si comprese che queste ultime possono essere associate a espressioni del viso altrettanto innate e universali. Negli anni settanta, Paul Ekman «elaborò un sistema di standardizzazione e codifica delle espressioni, detto FACS (Facial Action Coding System)» (*Ibidem*). Il FACS è un meccanismo utilizzato per riconoscere i modelli facciali e associare una espressione a una emozione. È suddiviso in due fasi: una codifica e una decodifica. La parte di codifica si concentra sull'anatomia facciale, si scompongono i movimenti visibili in unità d'azione che corrispondono ai singoli movimenti e si conclude con lo scrivere in modo sequenziale i movimenti e la loro intensità. Durante la successiva fase di decodifica, invece, il lavoro consiste nell'abbinare al movimento identificato l'emozione concreta (*Ibidem*). Mentre negli Stati Uniti questo sistema è diffuso anche per indagini giudiziarie, in Italia è ancora poco conosciuto ed è il Centro di Ricerca sul FACS di Trieste ad occuparsene. In Italia viene applicato soprattutto per migliorare la comunicazione con bambini autistici o nelle aziende per i colloqui di lavoro o le negoziazioni. Gli esperti del CRF però chiariscono che i movimenti che possono tradire un bugiardo sono le microespressioni,

quelle incontrollabili, involontarie e asimmetriche. Anche la manipolazione, come il mordersi le labbra o toccarsi il viso con un oggetto o una mano è sintomo di menzogna (*Ibidem*). Per studiare come le espressioni prendono forma, si è soliti suddividere il viso in tre zone: la zona superiore, cioè la fronte; la zona intermedia, dalle sopracciglia alla base del naso; e la zona inferiore della bocca (Besson, 2004). La prima area può rivelare emozioni come lo stupore, la rabbia, l'incomprensione o il disappunto. La parte intermedia può trasmettere sorpresa felicità o tristezza, ma è molto complessa da analizzare perché comprende gli occhi che con il dilatarsi o restringersi delle pupille comunicano sentimenti precisi. Infine, la parte inferiore può comunicare cooperazione e disponibilità attraverso il sorriso, ma anche imbarazzo, oppure può esprimere rifiuto attraverso la chiusura delle labbra, tristezza oppure disagio con la manipolazione delle labbra, ad esempio con i denti o con una mano (Guglielmi, 2007: 197-199).

Ai fini del Public Speaking non si vuole approfondire il FACS, ma è interessante sapere che è una materia molto attuale che permette di ribadire che la cinesica e il paralinguaggio sono una componente essenziale della comunicazione e sono gli aspetti che rendono sincera o menzognera la nostra esposizione orale. Come è già stato detto, il volto è la fonte primaria dalla quale emergono le emozioni e nella comunicazione orale le espressioni cambiano continuamente e sono costantemente analizzate dal pubblico (Besson, 2004). Molte espressioni sono involontarie, mentre altre si potrebbero definire espressioni mimiche. Un esempio è «il famoso “viso di circostanza” [che] entra a far parte della nostra evoluzione sociale» (Sansavini, 2014: 31-32). Non è mai consigliabile reprimere o esagerare la propria spontaneità anche se l'ansia da palcoscenico potrebbe portare l'oratore a optare per uno di questi due comportamenti estremi. Un'espressione troppo seria, rigida e contratta porta a creare distacco e freddezza tra l'oratore e il suo pubblico, grandi nemici di un relatore (Ivi: 35). A causa del nervosismo, alcune persone possono reprimere qualsiasi espressività del volto arrivando a quello che si chiama blocco mimico, o *poker face*, che consiste nell'inespressività più totale con la quale «non si dà colore al proprio messaggio e alle proprie interazioni con il pubblico» (*Ibidem*), anzi si rischia di acuire la tensione e provocare disinteresse nel pubblico. Lo stesso meccanismo vale per l'esagerazione delle emozioni. Se un relatore “gonfiasse” le proprie espressioni del viso risulterebbe falso o persino ridicolo e quindi non degno di fiducia o stima. La vera forza comunicativa nasce dalla capacità di provocare emozioni, coinvolgere ed entusiasmare gli altri anche quando si trattano temi razionali, e per ottenere il risultato desiderato bisogna applicare i principi di apertura e spontaneità in coerenza con ciò che si sta esponendo (Sansavini, 2014: 32-34). Il sorriso è il

principale strumento per dimostrarsi aperti, disponibili, entusiasti e appassionati all'argomento, ma se non è coerente con il contenuto verbale potrebbe risultare una presa in giro: non sorrideremmo mai mentre parliamo della guerra o della fame nel mondo. Nella decodifica delle espressioni facciali altrui bisogna ricordarsi che il sorriso può essere sintomo di imbarazzo, e questo è particolarmente vero in culture come quella asiatica dove il sentimento di vergogna può essere veicolato da una risata. Non è un caso che a volte, nel linguaggio colloquiale, si parli di "risata isterica" che permette di scaricare la tensione ma può sfociare nel ridicolo. Il compito dell'interprete sarà anche quello di attenuare queste differenze culturali, quando possibile e ricorrere quindi alle proprie tecniche di presentazione orale.

Per allentare la tensione si può ricorrere a diversi metodi. Il primo, e sempre valido, è quello della respirazione consapevole e diaframmatica analizzata nel precedente capitolo. Per quanto riguarda, invece, le espressioni del viso si possono svolgere degli esercizi per sciogliere i muscoli facciali, come ad esempi: alternare il movimento del bacio a quello del sorriso, sgranare gli occhi ripetutamente e rotarli in tutte le direzioni, massaggiarsi le guance con le mani oppure contrarre e rilasciare tutti i muscoli facciali creando delle smorfie.

3.4.2 Il contatto visivo

Si dice spesso che gli occhi sono la finestra dell'anima e che con essi si parla. Con un solo sguardo si possono capire i sentimenti di qualcuno, e può essere difficile guardare a lungo negli occhi una persona poco conosciuta. Uno degli esercizi fatti durante le lezioni del corso di Tecniche di Presentazione Orale si basa proprio su questa idea. Gli studenti vengono divisi in coppie, si posizionano uno di fronte all'altro e devono guardarsi negli occhi, tenendo una mano sulla spalla del compagno, possibilmente senza distogliere lo sguardo e senza ridere. Anche in questo caso abbiamo prova del fatto che il riso diventa espressione di imbarazzo o disagio. Inizialmente l'esercizio non è facile, la sensazione è quella di mettersi a nudo, di esporsi e di eliminare quella corazza che spesso ci si porta addosso, ma attraverso una profonda respirazione si possono calmare le tensioni e ci si addentra nella comprensione profonda dell'altro. Gli stati d'animo che possono emergere sono i più svariati, dalla tensione al rilassamento, spesso vengono comunicati inconsciamente dagli occhi del compagno e lo sguardo diventa davvero la via d'accesso all'anima. È ovvio che un oratore non può svolgere questo esercizio con il proprio pubblico, ma può essere utile nella formazione di bravi comunicatori anche per renderli più consapevoli della potenza del nostro corpo. A volte, a causa della frenesia dello stile di vita occidentale, ci si dimentica di essere anche corpo, non solo mente, e si smette di percepire e di apprendere anche con il corpo. Inoltre, «il contatto

visivo è la prima manifestazione di capacità relazionale, [...] quando vogliamo cercare un rapporto con gli altri, cerchiamo il loro contatto visivo», altrimenti lo evitiamo per esprimere distacco o disinteresse (Sansavini, 2014: 40). Come per il blocco mimico menzionato in precedenza, quando si parla in pubblico anche lo sguardo può subire delle variazioni dal normale comportamento in una qualsiasi situazione più confortevole, un esempio sono i cambiamenti di direzione. Si possono incontrare oratori che guardano in basso per non incrociare gli occhi di altre persone e quindi sentirsi in soggezione perché sono al centro dell'attenzione, oppure altri possono guardare verso l'alto. Un esempio di sguardo verso l'alto è quello di Monica Bellucci nell'intervista che ha rilasciato il 15 febbraio 2015 al programma Rai Che tempo che fa, diretto da Fabio Fazio (consultare sitografia di riferimento).

In generale, in una conversazione a due, per imbarazzo o per le motivazioni appena spiegate con l'esempio dell'esercizio tenuto a lezione, non si mantiene quasi mai lo sguardo fisso sull'altro, invece, quando si tratta di una conferenza o un incontro con più persone, è consigliabile distribuire lo sguardo su tutto il pubblico e non fissarsi su alcuni singoli componenti, magari dei «volti amici», sorridenti e con un apparente ascolto attivo, perché proprio dietro questi individui si può nascondere un ascoltatore disinteressato (Ivi: 41). Per ottenere un buon risultato bisogna tenere il busto eretto ma non rigido, con la testa alta e lo sguardo costantemente rivolto verso il pubblico ricordandosi che «il contatto visivo in aula [...] è fortemente democratico e non accetta discriminazioni» (Sansavini, 2014: 40). A tratti gli occhi si possono spostare sul materiale di supporto visivo, se presente. Inoltre, è bene ruotare lo sguardo verso tutto il pubblico cercando un incontro con ogni partecipante senza cadere nello *scanning*, il contatto sfuggente, ma rispettando il tempo minimo necessario per poter essere considerato un vero e proprio scambio di sguardi (*Ibidem*).

Un altro errore è quello di diventare meccanici. Può capitare che all'inizio del proprio discorso l'oratore meno esperto di tecniche di presentazione orale rispetti i consigli qui riportati ma poi, proprio per voler aderire alle regole, compia un movimento meccanico vuoto, privo di significato. Ad esempio, può iniziare cercando di guardare tutto il suo pubblico spostando il capo da destra a sinistra ma, nel corso del proprio intervento, non si accorge di aver acquisito questo movimento come un automatismo e continua a ripeterlo senza cambiare verso. Questo è un errore che con la pratica e l'automonitoraggio si può risolvere facilmente.

Un ultimo elemento interessante da tenere in considerazione sono le pupille. È stato studiato che le pupille, oltre a essere influenzata dalla luce, si dilatano o restringono in base alle emozioni. Ad esempio, in situazioni sgradevoli o negative, la pupilla si restringe; al contrario, in situazioni piacevoli le pupille si dilatano. Da questo si deduce che si possono

copiare le espressioni del viso, ma le nostre pupille diranno sempre il vero sulle nostre emozioni (Guglielmi, 2007: 206-207).

Un contatto visivo aperto e pulito porta dei benefici evidenti e fondamentali per instaurare un rapporto armonico tra il relatore e il suo pubblico. Innanzitutto, l'oratore trasmette maggiore tranquillità e sicurezza di sé, rafforzando la sua immagine professionale; inoltre, esprime interesse nei confronti di ogni partecipante perché i messaggi vengono indirizzati direttamente ai singoli individui; infine, aumenta il controllo dell'aula, quindi migliora l'abilità di cogliere i segnali del pubblico, come le espressioni di stupore, dubbio, rifiuto, stanchezza o distrazione (Sansavini, 2014: 40-43).

Infine, proprio per rispettare il concetto di apertura nei confronti del pubblico, bisogna considerare anche gli aspetti estetici. Sarebbe consigliabile che l'oratore rendesse il proprio volto ben visibile, nel caso delle donne a volte è meglio raccogliere i capelli o evitare frange o ciuffi che cadano davanti agli occhi ostacolando il contatto visivo e l'espressione del viso puliti. Può capitare che un relatore debba spostare la ciocca di capelli con la mano creando un gesto ripetitivo che devia l'attenzione del pubblico sulla mano invece che concentrarla sul viso o sugli occhi. Lo stesso può valere per gli occhiali che in alcuni casi possono rappresentare una barriera soprattutto se sono utilizzati per la lettura e quando l'oratore o l'interprete parla è costretto a inclinare la testa verso il basso e guardare il pubblico da sopra gli occhiali. Non si vuole certo dire di non utilizzare gli occhiali da vista o di cambiare taglio di capelli per una conferenza, ma è bene menzionare anche questi aspetti per migliorare la presentazione e l'espressività di un oratore e renderlo consapevole del fatto che anche questi piccoli dettagli potrebbero fare la differenza e cambiare la qualità dell'esposizione.

3.4.3 La gestualità e la postura

Al tema del gesto è stato dedicato il precedente capitolo nel quale si analizzavano aspetti teorici come le definizioni, le teorie cognitive e di funzionali, la classificazione e le variazioni geografiche. Come detto, lo studio degli aspetti teorici della gestualità può sembrare di scarsa utilità per chi inizia un corso di formazione per diventare un buon relatore o per un interprete perché l'allievo tende a interessarsi degli aspetti più pratici della materia. Tuttavia le conoscenze teoriche servono ai discenti per costruire una base scientifica che funga da fondamenta nel percorso pratico di acquisizione di una particolare consapevolezza di sé e del proprio corpo necessaria per migliorare le competenze comunicative. Tuttavia, dal momento che le emozioni vengono scatenate da un evento specifico e provocano una tendenza all'azione che può, ad esempio, esplicitarsi nel tremore della voce o nella frenesia del gesto,

conoscere questi fenomeni, anche a livello teorico, permette allo studente di esercitare un certo grado di controllo sul proprio corpo e di comprendere meglio le reazioni provocate da una emozione senza esserne sopraffatto. Come naturale conseguenza, il senso di sicurezza personale dell'allievo verrà rafforzato.

Come già esposto, attraverso i gesti si trasmettono le emozioni, anche quelle più sincere e inconsce e allo stesso tempo, visto che il linguaggio non verbale serve come sostegno alla comunicazione verbale, i gesti facilitano la comprensione del messaggio, rimangono impressi nella mente del pubblico e spesso sono portatori di un contenuto che si somma a quello verbale e ne aumenta la potenza (Sansavini, 2014: 24). Se il gesto non dovesse essere coerente con il linguaggio verbale, il pubblico tenderebbe ad affidarsi al messaggio trasmesso dalla gestualità e non al contenuto verbale (Ivi: 25). Per questa ragione, «l'efficacia comunicativa richiede una congruenza tra linguaggio verbale, non verbale e toni di voce» (*Ibidem*). Una volta che questi concetti vengono assimilati, non possiamo non ribadire che una gestualità spontanea e naturale che dia spazio, senza eccessi, ai propri movimenti sia la scelta corretta per un bravo oratore che riconosca la forza e la potenza del messaggio del proprio corpo. È difficile che tale relatore incorra in un errore di incoerenza tra il gesto e la parola perché si fida del proprio codice gestuale e della propria emotività spontanea (Ivi: 26).

Il corpo, quando si analizza la gestualità nel parlare in pubblico, si può dividere in due posizioni, in piedi o seduti, e in tre sezioni, braccia e mani, tronco e gambe. Di seguito si spiegano i principali movimenti delle tre sezioni del corpo in entrambe le posizioni.

Nella posizione in piedi, si consiglia di divaricare le gambe in modo che siano alla larghezza delle anche, tenere i piedi paralleli e le ginocchia leggermente flesse per non irrigidirle. Questa prima posizione conferisce solidità alla persona e quindi sicurezza, potenza e rispetto. È da ricordare che questa è una posizione di base e non è consigliabile immobilizzarsi in essa ma, anzi, se si sente la necessità di muoversi è bene assecondare questa spontaneità, ricordando che il peso equilibrato su entrambe le gambe e la simmetria conferiscono al pubblico un senso di maggiore stabilità. Gli errori più comuni sono quelli dello sbilanciamento delle gambe da un lato, ad esempio, la tendenza ad appoggiare il peso del corpo su una gamba sola, spostando il baricentro e muovendo l'anca verso l'esterno. Un altro esempio è quello di incrociare le gambe avvicinando l'esterno dei piedi e sovrapponendo le ginocchia. Anche in questo caso, come nei due precedenti, il peso del corpo sulle gambe non è bilanciato e si rischia di trasmettere al pubblico un messaggio di chiusura, timidezza e insicurezza. Le ultime due variazioni alla posizione di base avvengono quando il relatore

distribuisce il peso del corpo sul lato esterno dei piedi sollevando quello interno, quasi giocando a dondolarsi, e quando l'oratore sente il bisogno di muoversi e inizia una specie di camminata che però, concretamente, non lo porta da nessuna parte, ed è caratterizzata dal movimento di uno dei due piedi in avanti, come se la persona dondolasse prima a destra poi a sinistra.

Per quanto riguarda i movimenti del tronco nella posizione in piedi, la postura di base consigliata è quella di tenere la colonna vertebrale eretta ma non rigida con una leggera retroversione del bacino. Un'immagine che può aiutare a comprendere questa posizione è quella di pensare che un filo entri nel corpo dall'apice della testa e attraversi tutta la schiena per uscire dall'apice del coccige. Bisogna trovare una giusta via di mezzo per la tensione di questo filo in modo da rendere flessibile la colonna vertebrale: non deve essere tesa come una corda di violino ma nemmeno troppo rilassata. Oltre agli errori resi più evidenti da una scorretta postura – le spalle ricurve in un principio di gobba o la curva lombare troppo accentuata – si possono riscontrare degli errori di asimmetrie. Ad esempio, un relatore può inconsapevolmente portare in avanti una sola spalla come meccanismo involontario di difesa. Un altro meccanismo di difesa può far sì che l'oratore assuma una posizione che non sia frontale al pubblico ma di sbieco o di tre quarti; oppure voltare occasionalmente le spalle al pubblico per leggere le diapositive proiettate. È bene ricordare che bisogna sempre rispettare il concetto di apertura. In questo caso, una postura eretta con il collo allineato al busto e non sporgente in avanti o indietro, rivolta verso il pubblico mette l'oratore in contatto diretto con i suoi ascoltatori proferendogli un senso di sicurezza, fiducia e rispetto.

Infine, l'ultima sezione del copro che viene coinvolta nella gestualità sono gli arti superiori, quindi le braccia e le mani. La posizione di base consigliata è quella con le braccia lungo i fianchi, alternando movimenti gestuali simmetrici in cui le braccia si protendono verso il pubblico, aprendosi anche all'esterno, per dare una direzione al messaggio e quindi per coinvolgere la platea. Esistono due errori tipici dettati dalla timidezza o dal disagio che il parlare in pubblico può arrecare. Il primo è incrociare le braccia al petto e il secondo è tenere una o entrambe le mani in tasca. Questi due gesti non rispettano il concetto di apertura, costruendo un blocco gestuale che impedisce di essere spontanei, e possono suscitare nell'uditorio una percezione di chiusura da parte dell'oratore, come se il relatore volesse interporre qualcosa tra sé e il pubblico. In diversa misura, anche l'opzione di tenere in mano degli oggetti, come un foglio o una penna, non è sempre raccomandabile perché può diventare una valvola di sfogo per il nervosismo (Sansavini, 2014: 27). Si può iniziare a giocherellare con l'oggetto rischiando piccoli incidenti. Capita di vedere un oratore nervoso con in mano un

foglio al quale per il nervosismo tremano le mani. Questo tremore si può estendere al foglio e diventare evidente a tutto il pubblico. Questo fenomeno non rappresenta un problema di comunicazione, soprattutto perché nella maggior parte dei casi gli ascoltatori si mettono nei panni dell'oratore e comprendono che quella possa vivere una situazione stressante, ma non conferisce una idea di sicurezza di sé. Se non ci si volesse disfare del foglio, magari perché contiene dati importanti da riferire o la scaletta della presentazione, una soluzione potrebbe essere quella di appoggiare il foglio sulla cattedra o sul tavolo più vicino.

Come anticipato una seconda possibile posizione è quella seduta, magari ad un tavolo. In questo caso, il relatore potrebbe sentirsi maggiormente a proprio agio perché il tavolo rappresenta un distanziamento o una separazione tra sé e il pubblico. In questa posizione, si consiglia di non accavallare le gambe ma di tenerle separate con i piedi saldi a terra e le ginocchia parallele alle caviglie. Molte persone, soprattutto le donne, tendono ad accavallare le gambe o le caviglie nella posizione seduta, questo è sconsigliabile perché modifica in modo automatico la postura del busto tendendo a storcerla da un lato. Anche in questo caso, le gambe ben salde a terra conferiscono all'oratore maggiore solidità. Forse in questo caso il pubblico nota meno la stabilità delle gambe ma questa posizione aiuta anche l'oratore a sentirsi più sicuro. Un altro comune errore avviene quando si tende a scaricare il nervosismo sulle gambe, muovendo in modo incontrollato un piede, dall'alto al basso velocemente e ripetutamente; tale movimento provoca un tremore che si riverbera in tutto il corpo facendo vibrare anche il busto o il tavolo stesso. Si verifica la stessa situazione della mano tremante che regge un foglio di carta: il disagio viene esternato con chiarezza. Un altro consiglio efficace è quello di sedersi sulla metà anteriore della sedia per mantenere il busto eretto e per dare l'idea di volersi mettere in relazione con il pubblico avvicinando il corpo. In questo caso bisogna stare attenti a non far aderire il busto al tavolo perché inconsciamente l'oratore potrebbe appoggiare la parte del corpo corrispondente al diaframma e, in questo modo, impedire il corretto movimento del muscolo incaricato della buona respirazione e dell'adeguata impostazione della voce.

Per quanto riguarda, invece la posizione degli arti superiori, bisogna tenere a mente il concetto di apertura quindi si possono appoggiare gli avambracci al tavolo proiettandoli verso il pubblico ma senza unire le mani al centro, altrimenti si cade nell'errore della chiusura delle braccia incrociate. Inoltre, in questa posizione è più probabile incorrere nell'errore dell'automanipolazione. Appoggiando i gomiti al tavolo, il viso risulta più vicino alle mani perciò è facile che un oratore si tocchi i capelli, le orecchie o altre parti del volto, come valvola di sfogo del proprio imbarazzo o nervosismo.

In conclusione, si può dire che per ottenere una gestualità efficace bisogna mantenere una posizione eretta ma non rigida, il peso deve essere equilibrato su entrambe le gambe, mantenere le braccia accanto al busto e muoverle verso il pubblico in un movimento di avvicinamento e apertura, tenere le mani libere dagli oggetti per dare sfogo alla propria spontaneità mostrando il palmo come segnale di distensione e sincerità, e, infine, evitare ogni barriera che possa separare l'oratore dal suo pubblico (Sansavini, 2014: 30).

CAPITOLO IV

ANALISI PRATICA DEL GESTO NELL'INTEPRETE DI CONSECUTIVA

Il precedente capitolo si è occupato di spiegare nel dettaglio il significato di tecniche di presentazione orale, o Public Speaking, e dell'importanza di inserire questa materia nel percorso formativo di un buon oratore con il fine di migliorare l'energia e le competenze comunicative ed espressive e l'empatia.

Come è già stato spiegato nel primo capitolo, l'interprete non deve essere considerato come una *non-person* o come un filtro neutro, bensì come un essere umano alla stregua degli oratori e del pubblico con emozioni, sensazioni e sentimenti propri; con un carattere proprio che inevitabilmente può essere influenzato anche dalle proprie emozioni e in modo inconscio comunicarle con gesti e movimenti del corpo, espressioni del viso e variazioni della voce. È bene anche ricordare che l'interprete ricopre un ruolo molto particolare in una conferenza. Infatti, non è l'oratore primario né tantomeno il destinatario primario, ma è un ponte, o un fattorino del messaggio, che ricopre sia la posizione di ricevente sia quella di emittente. In una conferenza, l'interprete riceve il messaggio dall'oratore primario, come se fosse il pubblico, ma deve trasformarsi lui stesso in relatore perché deve far comprendere il contenuto della comunicazione a quegli ascoltatori che non condividono la lingua dell'oratore primario. Ecco che ricopre anche il ruolo di emittente (Kaunzner, 2005: 66). A questo bisogna aggiungere l'idea che l'interprete non crea o non modifica i concetti o i contenuti presenti nel messaggio dell'oratore primario, perché il suo ruolo è quello di trasmetterli in una altra lingua il più fedelmente possibile. Questo meccanismo fa sì che l'interprete non sia al centro dell'attenzione, ma fornisca un servizio che facilita la comprensione e che, allo stesso tempo, non interrompa la relazione tra l'oratore primario e il pubblico.

Partendo da questo presupposto, si può affermare che anche l'interprete è un oratore a tutti gli effetti. Le sue competenze devono essere diverse da quelle di qualsiasi altro normale oratore perché deve considerare anche aspetti traduttivi, linguistici, culturali e interculturali, alla base della professione stessa. Tuttavia l'interprete condivide con i normali relatori quelle competenze comunicative che colorano il messaggio con nuove sfumature di significato e ne consolidano la forza espressiva (Kaunzner, 2005: 62, 63). Per poter asserire di avere buone competenze comunicative, l'interprete deve inserire, nel corso della propria formazione, un percorso didattico mirato all'acquisizione delle corrette tecniche di presentazione orale e al miglioramento della consapevolezza del proprio corpo. Il corso di Tecniche di Presentazione

Orale presente nel corso di laurea in Interpretazione dell'Università di Bologna si prefigge esattamente questo obiettivo. Il medesimo scopo sta alla base di questa tesi di laurea.

Sono queste le ragioni che mi hanno spinto a decidere di analizzare gli aspetti principali del Public Speaking, e in particolare del gesto e della postura, attraverso l'uso di tre video che documentano il lavoro di cinque interpreti. È bene chiarire sin dall'inizio che non si vuole criticare la prestazione delle colleghe, la loro resa o la loro professionalità ma solo apportare prove pratiche a sostegno della tesi che dà vita a questo elaborato: nella formazione di giovani interpreti, è necessario approfondire non solo le tecniche di interpretazione e migliorare le competenze traduttive e linguistiche, ma si deve anche fare leva sulle capacità tipiche della comunicazione orale per aumentare la professionalità e diminuire le fonti di stress.

Prima di entrare nel vivo del lavoro di analisi dei tre video, è bene ricordare tre elementi da tenere a mente durante la lettura del capitolo. Innanzitutto, l'arte del parlare in pubblico richiede tempo e pratica. Per alcune persone può essere più immediata di altre ma è comunque bene continuare a esercitarsi per consolidare le proprie conquiste. Nel Public Speaking non esiste la perfezione; ogni individuo è a sé e per questo deve comprendere da solo quali strategie applicare in base al proprio carattere, alla propria emotività ed espressività. Ciò non significa che non si debba insegnare. È bene trasmettere ai discenti le norme, i principi o i consigli principali da applicare e solo dopo una formazione adeguata, la persona può scegliere quale strada intraprendere e decidere come aumentare l'energia comunicativa del proprio discorso. In secondo luogo, l'apprendimento delle tecniche di presentazione orale è una esperienza in continua e costante evoluzione. Nel corso della propria vita, le persone possono cambiare alcuni aspetti del proprio carattere, ad esempio, una perdita può renderci più insicuri oppure un successo sul lavoro può trasmetterci coraggio e forza per raggiungere un obiettivo prefissato. Di conseguenza, anche il carattere, o la reazione emotiva a determinate situazioni, può modificarsi. L'oratore, o l'interprete, deve essere in grado di riconoscere questi momenti e adattare le proprie strategie, o tecniche, al momento esatto nel quale sta vivendo. Questo meccanismo è possibile solo se l'individuo in questione ha acquisito una profonda consapevolezza e conoscenza di sé tale per cui riesce a comprendere i propri sentimenti, o emozioni, e la forma con la quale vengono espressi e prendono vita.

Infine, è bene anticipare che le condizioni di lavoro nelle quali si trovano le prime quattro interpreti non sono quelle ottimali, per ragioni diverse. Come verrà spiegato di seguito, le interpreti del primo video si trovano a dover cambiare modalità, passando

dall'interpretazione simultanea a quella consecutiva perché le cuffie dei due ospiti non funzionano. Si siedono, quindi, sul palco accanto agli oratori su sedie e divanetti precari che non permettono loro di appoggiarsi a un tavolo per prendere appunti o di appoggiare la penna, il blocco degli appunti di consecutiva, il microfono o gli occhiali. Per quanto riguarda il secondo video, invece, le due interpreti vengono fatte sedere in una posizione arretrata rispetto agli oratori primari, perciò non hanno pieno accesso ai messaggi non verbali che gli attori esprimono. A questo si aggiunge il fatto che non possono appoggiarsi alla scrivania per prendere appunti e che la posizione arretrata le rende poco visibili al pubblico. Queste situazioni rappresentano ulteriori ostacoli che le professioniste devono superare e che rendono più difficile il loro compito. È, dunque, bene ricordarsene al momento dell'analisi dei loro gesti e della loro postura. Non si può affermare lo stesso per il terzo video che, invece, è stato scelto per mostrare un esempio di ciò a cui si dovrebbe aspirare al momento della gestione delle emozioni e della messa in pratica le tecniche di presentazione orale spiegate nel capitolo precedente.

Ognuno dei tre video è un esempio chiaro di ciò è stato piegato nel terzo capitolo. Ogni interprete ha pregi e difetti quando si analizzano le tecniche di presentazione orale e questi video rappresentano una opportunità per cogliere al meglio queste sfumature e imparare dagli altri anche in modo pratico e tangibile. L'ultimo video, invece, vuole essere un esempio di correttezza e di come poter sfruttare al meglio le proprietà capacità comunicative. Si è deciso di scegliere delle conferenze nelle quali fossero presenti degli interventi tradotti con consecutive che durassero qualche minuto. Spesso, nelle interviste a ospiti stranieri, accade che l'oratore si interrompa con grande frequenza, a volte anche senza aver concluso l'intero concetto, e lasci tradurre l'interprete. Di conseguenza, la consecutiva diventa una serie di memorizzazioni di brevissima durata che corrono il rischio di spezzettare il filo del discorso. In questo caso sarebbe stato difficile comprendere e poi analizzare le tecniche di presentazione orale perché il tempo di ogni singola riformulazione sarebbe stato troppo breve per coglierne l'essenza. Sono state ritenute altrettanto inadeguate anche le interpretazioni per i mass media. Generalmente, in televisione si ricorre all'interpretazione simultanea, come nel caso del *Festival di Sanremo* oppure in programmi dove si prevedono interviste a ospiti stranieri, come *Che tempo che fa* o *Le invasioni barbariche*. Tuttavia, come detto nel primo capitolo di questa tesi di laurea, interpretare per i mass media prevede dinamiche e condizioni molto diverse rispetto alla conferenza standard. Innanzitutto, il pubblico si estende anche al di là dello studio e non è quantificabile perché non si può sapere sul momento quante persone stiano guardando un certo programma, per giunta «condivide [con i telespettatori] una

situazionalità temporale ma non spaziale, e non ha quindi la possibilità di percepirne in alcun modo le reazioni» (Giambagli, 1999: 65). Allo stesso modo, per quanto riguarda gli esempi di interpretazione consecutiva per i mass media, si tratta sempre di segmenti di discorso molto brevi, quindi senza *prise de note* (*Ibidem*). È una situazione che può portare a un accumulo di stress, soprattutto quando si tratta di un programma trasmesso dal vivo e non in differita, per non parlare del fatto che l'enunciazione deve rispettare dei tempi ben precisi (*Ibidem*).

Per queste ragioni, si è deciso di non prendere in considerazione questa forma di interpretazione all'interno di questa tesi di laurea: non sarebbe stato corretto paragonare un interprete in una conferenza a uno in ambito televisivo perché i criteri di valutazione non sarebbero potuti essere omogenei. Inoltre, questa tesi di laurea ha l'obiettivo di promuovere l'insegnamento delle tecniche di presentazione orale in un percorso formativo per interpreti di conferenza, con particolare attenzione alla consecutiva. Nel corso di Laurea Magistrale in Interpretazione dell'Università di Bologna, con sede a Forlì, non è previsto un insegnamento delle tecniche d'interpretazione per i mass media; questo tipo di interpretazione viene trattato solo sul piano teorico per identificare le sue caratteristiche e per illustrare uno dei possibili sbocchi lavorativi. Dunque, non sarebbe stato consono e adeguato, ai fini di questa tesi di laurea, analizzare dei video che registrassero il lavoro di interpreti nel contesto televisivo.

In conclusione, in questo capitolo ogni paragrafo presenta una introduzione per spiegare il contesto del video che verrà analizzato e l'argomento trattato. A seguire, si forniscono le informazioni di base per poter comprendere il tema e l'ambito nel quale si sviluppa la registrazione, ed infine, si passa all'analisi delle tecniche di presentazione orale delle interpreti. Nello specifico, il primo video è una intervista a due scrittori famosi, John Berger e Arundhati Roy, moderata da Marino Sinibaldi e inserita nella serie di conferenze promosse dal settimanale *Internazionale* in occasione del Festival di Ferrara che si tiene ogni anno il primo fine settimana di ottobre. Il secondo video, invece, è una conferenza stampa che vede protagonisti gli attori di *Violetta*, una famosa serie televisiva per ragazzi, in occasione del loro tour internazionale con tappe anche in Italia. Infine, il terzo video è tratto da una conferenza stampa con Woody Allen e il cast del film *To Rome with Love*, in occasione dell'uscita della pellicola nelle sale italiane.

4.1 CRONACHE DA QUESTO MONDO CON JOHN BERGER E ARUNDHATI ROY

Questo primo video è stato tratto dal canale YouTube di Internazionale, un famoso settimanale italiano che seleziona alcuni articoli delle principali testate internazionali. Questi articoli vengono tradotti e, per la versione stampata, raccolti in diverse sessioni: una per ogni

continente, una di approfondimento del tema scelto per la copertina, una su temi scientifici, una sulle nuove tecnologie, una di economia, un reportage fotografico ed eventuali approfondimenti su paesi o situazioni particolari ma anche articoli di opinioni o sull'attualità italiana vista da testate straniere. Oltre a queste sessioni, il settimanale propone anche una parte dedicata agli approfondimenti sui nuovi libri pubblicati e i nuovi film e infine l'oroscopo. Le tematiche trattate, di solito, vertono sull'attualità e gli articoli si riferiscono alla settimana appena trascorsa visto che la copia cartacea esce in edicola ogni venerdì. Inoltre, ogni anno, il primo fine settimana di ottobre, il settimanale organizza un Festival a Ferrara. Questo evento è caratterizzato da una serie di conferenze e interviste, gli invitati sono illustri giornalisti o scrittori italiani e stranieri che approfondiscono temi di attualità. Il Festival di Internazionale a Ferrara è un evento molto importante che mobilita centinaia di persone provenienti da tutta Italia ed è una fonte di lavoro per molti professionisti, anche interpreti.

Il video (<https://www.youtube.com/watch?v=BcjczLqn0bc>) che verrà analizzato di seguito è tratto dal Festival di Internazionale del 2011. Generalmente, per le conferenze o le interviste con ospiti stranieri si ricorre all'interpretazione simultanea ma per il video scelto si è optato per l'interpretazione consecutiva per problemi tecnici con gli impianti per la simultanea.

Innanzitutto è bene fornire un breve distinzione tra interpretazione simultanea e consecutiva visto che la scelta di una modalità potrebbe scaturire in un maggiore o minore livello di stress. L'interpretazione simultanea è la modalità che si usa di solito nelle grandi conferenze e anche presso le sedi delle istituzioni internazionali come le Nazioni Unite o l'Unione Europea. Due interpreti si siedono in una cabina insonorizzata e, usando cuffie e microfono, traducono l'oratore mentre sta parlando. Il termine simultanea proviene proprio dal fatto che la traduzione avviene in contemporanea al discorso dell'oratore. L'interpretazione consecutiva, invece, si svolge su due tempi: mentre l'oratore parla, l'interprete prende appunti con una tecnica specifica che prevede l'uso di simboli che rievocano concetti, e, in un secondo momento, riformula in lingua d'arrivo quanto appena detto dal relatore. Nell'interpretazione consecutiva l'interprete si trova accanto o vicino all'oratore quindi di fronte al pubblico. In questo caso, quindi, il carico emotivo può essere maggiore perché alla volontà di svolgere il proprio lavoro in modo accurato, si aggiunge l'apprensione del doversi rivolgere a molte persone, a volte anche più esperte, la cui comprensione dipende proprio dall'interprete. In questo modo, l'interprete diventa oratore. Come è già stato spiegato, l'interprete è sia destinatario del messaggio sia mittente. È destinatario quando ascolta il

messaggio e lo incamera per comunicarlo in lingua d'arrivo in un secondo momento. È, invece, mittente quando pronuncia il discorso dell'oratore primario in lingua d'arrivo.

Il video scelto è un'intervista a due scrittori in lingua inglese, John Berger e Arundhati Roy, e viene tradotta da due diverse interpreti. John Berger è un famoso scrittore, critico d'arte e pittore londinese, collabora con diversi giornali britannici e con lo spagnolo El País e, nel 1972, vinse il premio Booker Prize. Arundhati Roy, invece, è una scrittrice indiana, attivista per i movimenti anti globalizzazione e nel 1997 vinse il premio Booker Prize con il suo unico libro *Il Dio delle piccole cose*. Dopo questa pubblicazione si è dedicata alla stesura di saggi che trattano questioni politiche e sociali mondiali e indiane. Nel settembre del 2009, a Torino, i due autori, insieme a Maria Nadotti, si sono incontrati per parlare di vari aspetti del loro lavoro e del loro impegno artistico e civile. Da quell'incontro è nato un libro intitolato *La speranza, nel frattempo. Una conversazione tra Arundhati Roy, John Berger e Maria Nadotti*. Nell'intervista tenuta da Marino Sinibaldi per conto di Internazionale si trattano tematiche letterarie comuni ai due autori cercando anche di scoprire quali sono i motivi che ispirano le loro storie, li spingono a narrare storie provenienti da diverse regioni del mondo e il linguaggio che usano e prediligono.

4.1.1 Analisi pratica del Public Speaking delle interpreti

In generale le conferenze o interviste che si tengono al Festival di Internazionale a Ferrara vengono tradotte con l'interpretazione simultanea. In questo caso, invece, è stata utilizzata l'interpretazione consecutiva perché le cuffie dei due ospiti non funzionavano, quindi non avrebbero potuto seguire ciò che veniva detto in italiano, comprese le domande che sarebbero state poste loro. Dopo alcuni minuti di impasse iniziale, si decide di ricorrere all'interpretazione consecutiva. Le interpreti sono due, una per ogni oratore. La prima si siede accanto ad Arundhati Roy, sullo stesso divanetto, al centro del palco. Mentre alla seconda viene portata una sedia che viene posizionata alla destra di John Berger che si trova nella parte sinistra del palco. Il moderatore, Marino Sinibaldi, si trova, invece, in posizione speculare all'autore londinese, quindi nella parte destra del palco. A entrambe le interpreti viene dato un microfono senza fili, chiamato anche gelato, che devono tenere in mano assieme alla penna e al blocco di fogli per prendere le note di consecutiva.

Si può già notare come per le interpreti la situazione non sia quella ottimale. Il fatto che si sia dovuto ricorrere alla consecutiva può già di per sé rappresentare una fonte di stress non indifferente. È chiaro che nel caso dell'interpretazione simultanea, l'interprete non affronta le criticità del dover parlare di fronte a un pubblico perché, di solito, si trova in una

cabina e non è visibile all'uditorio. La situazione è opposta quando si tratta di un'interpretazione consecutiva. Tuttavia, se l'interprete è informato in anticipo, può gestire lo stress durante la preparazione. Nel caso di questo video, le interpreti si erano preparate per la simultanea ma hanno dovuto ricorrere alla consecutiva per ovviare ai problemi tecnici, quindi si sono trovate a gestire le loro emozioni, date dal parlare in pubblico, sul momento. Inoltre, a non rendere la situazione del tutto ottimale contribuisce anche il fatto che entrambe sono sedute su delle sedie senza un tavolo sul quale appoggiarsi per scrivere e devono tenere in mano il microfono, la penna e il blocco di fogli per gli appunti, oltre agli occhiali da vista. Infine, alcuni dei temi che emergono dal dibattito sono abbastanza complessi, soprattutto per quanto riguarda le idee espresse da Arundhati Roy. Infatti, si parla dell'India, della povertà presente in alcune zone del paese e di come i governi indiani, anno dopo anno dall'indipendenza, abbiano intrapreso una vera e propria guerra contro i più poveri e una corsa al colonialismo di alcune zone attorno ai confini dell'India, assecondando quelli che l'autrice ritiene due nuovi tipi di fascismo.

Gli elementi che possono aumentare "l'ansia da palcoscenico" sono, pertanto, numerosi e, in alcuni casi, per entrambe le interpreti, la tensione emerge nei gesti e nella postura. Tuttavia, analizzando i canali del Public Speaking più in generale, bisogna riconoscere che per entrambe l'impostazione della voce è ottima: hanno un buon timbro, la voce non è acuta e non è né troppo flebile né eccessivamente forte. Inoltre, entrambe modulano la voce in modo adeguato e hanno un buon ritmo, cosa che permette loro di rendere armonico l'eloquio. Si servono delle pause e dei silenzi e riescono a utilizzarli in modo corretto e consono per il proprio discorso. In questo modo rendono l'intervento più fluido e interessante e, dando la giusta enfasi agli aspetti più importanti, trasmettono la passione con la quale gli oratori primari colorano i propri interventi. Si deduce, quindi, che entrambe le interpreti sono delle professioniste e che hanno una eccellente padronanza delle tecniche di presentazione orale riguardanti il paralinguaggio. Per quanto riguarda la dizione in parte si può dire la stessa cosa. Entrambe le interpreti parlano un italiano abbastanza standard dal quale non emerge una inflessione regionale tipica e ben riconoscibile. Tuttavia, è facile notare che la prima interprete, quella che traduce gli interventi di Arundhati Roy, ha un piccolo difetto di pronuncia dei suoni /tʃ/ e /dʒ/. Il primo suono corrisponde alla lettera "c" seguita dalle vocali "i" oppure "e" come nelle parole *vicenda* o *ricevere*. Il secondo suono, invece, corrisponde alla lettera "g" seguita da "i" oppure "e" come nel cognome dello scrittore londinese, John Berger. È bene ricordare che la dizione è uno degli aspetti più difficili da correggere perché ha implicazioni anche psicologiche e sicuramente molto personali visto che

lega la persona al proprio luogo di origine e quindi all'identità più intima e più radicata nell'individuo. Come è stato detto in precedenza, dal video in questione si può notare come la tensione emerga soprattutto dalla postura e dal gesto. Da un lato, la prima interprete tende a muovere il busto, le gambe e le mani in modo caotico, mentre la seconda interprete gestisce la tensione immobilizzando le gambe, chiudendo in parte il busto e dandosi un ritmo con il movimento del busto. È bene, però, analizzare la postura e il gesto di entrambe le interpreti più nel dettaglio tenendo a mente il fatto che le osservazioni che seguono non riguardano la professionalità della persona o le competenze traduttive, ma sono mirate ad aumentare la consapevolezza di sé e acquisire maggiore fiducia in se stessi grazie alla corretta gestione del proprio corpo.

La prima interprete, quella che traduce Arundhati Roy, risulta particolarmente interessante. La sua traduzione e la sua padronanza dell'argomento sono impeccabili. Ha una buona presenza scenica che la fa apparire molto sicura di sé. Mantiene un buon contatto visivo anche se gli occhiali per la lettura rappresentano un ostacolo visto che, non potendo toglierli e rimmetterli a ogni turno di consecutiva, li tiene addosso. Questo la porta a inclinare la testa verso il basso e guardare il pubblico dall'alto degli occhiali, movimento che, in parte, impedisce il contatto diretto con il pubblico. Tuttavia, il fatto che lei guardi tutti i soggetti in scena e gli spettatori, la aiuta a creare un forte legame con il resto dei presenti.

Un altro elemento degno di menzione e che suscita attenzione, ai fini di questa tesi di laurea, è la gestione del gesto. Guardando tutta la registrazione si nota che l'interprete, quando deve spiegare al pubblico ciò che è appena stato espresso dall'autrice Arundhati Roy, tende a muovere, anche in modo caotico, sia il busto che le braccia e le gambe. Il busto, da essere proteso in avanti quasi cercando un contatto con il pubblico, si sposta indietro come per stirare la schiena. Le gambe, invece, inizialmente sono incrociate, forse per potersi appoggiare per scrivere gli appunti di consecutiva, poi si separano in modo asimmetrico, con il piede destro più avanti rispetto al sinistro. L'ultima posizione, scelta un paio di volte, è quella di allungare le gambe in avanti, stendendole e sovrapponendo le caviglie. Infine, sono degni di menzione anche i movimenti delle mani. La mano che non sorregge il microfono, se non sostiene il blocco degli appunti, tocca in modo indistinto, ripetuto e a volte caotico gli occhiali, i capelli, il collo, la camicetta, i pantaloni e le scarpe, oltre a muoversi nei gesti tipici di accompagnamento al parlato. Purtroppo l'insieme di questi movimenti crea confusione, può distogliere l'attenzione del pubblico e far emergere le tensioni e i nervosismi dell'oratore-interprete.

L'obiettivo dell'insegnamento del Public Speaking, sia per un oratore sia per un interprete, non è quello di creare un movimento preimpostato o paralizzare la persona in una posizione statica e rigida, ma è quello di fornire degli strumenti per ampliare la consapevolezza riguardo alle reazioni che il corpo ha in particolari situazioni, con il fine di saperle gestire e sfruttarle a favore della comunicazione. Nel capitolo III è stata spesso sottolineata l'importanza della spontaneità del gesto purché venga in parte controllata e incanalata in energia espressiva, e non sia caotica ma precisa e pulita. In questo caso l'interprete viene meno ai principi di simmetria e chiarezza del gesto; inoltre, ricorre troppo spesso all'automanipolazione, sintomo di disagio. Nel capitolo III si è fatto ricorso all'esempio di un attore che accompagna la propria recitazione con gesti caotici. Il teatrante trasmetterebbe un senso di confusione e nervosismo e potrebbe inviare un messaggio negativo. Il risultato potrebbe portare il pubblico a rivolgere l'attenzione ai suoi movimenti, attribuendo loro una importanza eccessiva. Come è già stato detto, lo stesso principio si può applicare a un oratore, e quindi a un interprete. Il gesto deve rappresentare un supporto comunicativo al contenuto verbale mantenendo una certa naturalezza tipica del carattere di ogni singolo individuo. Come l'interprete in questione riesce a utilizzare i silenzi e le pause a favore della sua comunicazione, potrebbe servirsi anche del gesto per accrescere la propria forza espressiva.

Il principale problema, in questo caso, è l'automanipolazione. L'interprete tende a toccare diverse parti del proprio corpo mentre sta parlando, soprattutto i capelli e gli occhiali, ma anche la camicia, il collo, i pantaloni e le scarpe. A questo si aggiungono i gesti naturali che accompagnano il parlato e che lo sostengono conferendo una forza maggiore. Se si eliminassero o riducessero i gesti di auto manipolazione, l'interprete risulterebbe più incisiva, più pulita e meno tesa. Come detto, secondo Argyle (1992) i *gesti di automanipolazione* sono movimenti centrati e rivolti al proprio corpo che indicano emozioni specifiche. Possono emergere dalle espressioni del volto, ma anche dai movimenti delle mani e dei piedi. Spesso questi gesti vengono provocati da sentimenti negativi come ansia, nervosismo o vergogna, ad esempio muoversi in modo irrequieto, grattarsi o toccarsi parti del viso (Argyle, 1992: 193-195). Inoltre, questa eccessiva automanipolazione non rende pulito il gesto. In questo caso la spontaneità del gesto è eccessiva e sfocia in un sovraccarico per la scena. Un piccolo espediente per limitarla è quello di tenere in mano il blocco degli appunti di consecutiva in modo da ridurre i gesti. Quando, invece, il blocco viene posato, si potrebbe cercare di muovere le mani solamente con gesti che accompagnino il discorso e ne accentuino il messaggio. Infine, è bene parlare anche della simmetria. Purtroppo, per motivi tecnici,

l'interprete non si trova nella condizione ideale e ha le mani occupate dalla penna, dal blocco degli appunti e dal microfono. Questa situazione rende già di per sé impossibile rispettare a pieno il concetto di simmetria. Tuttavia, sarebbe bene cercare di attenersi comunque, per quanto possibile, a questo principio, ad esempio con le gambe o con il busto. In questo caso, anche le gambe dell'interprete sono asimmetriche, problematica che di sicuro è causata dal fatto che le condizioni di lavoro non sono quelle ottimali. Tuttavia, anche in questo caso, sarebbe bene riconoscere i momenti in cui il corpo può adattarsi alla situazione e cercare di controllarlo per incanalare l'energia a favore della comunicazione ed espressività.

Passando, ora, ad analizzare la gestualità e la postura della seconda interprete, quella che traduce gli interventi dello scrittore John Berger, si può apprezzare il suo atteggiamento molto composto che permette all'oratore primario di rimanere la figura principale dell'interazione. Questa interprete, grazie ai suoi modi pacati, lascia che dalla scena e dai dialoghi emerga la personalità dello scrittore. È seduta su una sedia e non sul divanetto quindi per poter scrivere gli appunti di consecutiva deve per forza incrociare le gambe, posizione che mantiene per tutta la durata dell'intervista, alternando l'incrocio. Quando deve riformulare l'intervento di John Berger, con una mano sorregge il microfono e con l'altra il blocco degli appunti quindi limita i gesti delle mani quasi azzerandoli. Tuttavia il suo nervosismo emerge dal movimento del busto che ondeggia, spostandosi prima in avanti poi indietro, quasi fosse una altalena. Ascoltando le sue parole e osservando il suo corpo, si nota che il movimento ripetitivo del busto aiuta l'interprete a dare un ritmo al proprio eloquio. Indubbiamente, questo movimento suscita nel pubblico una sensazione di insicurezza che viene accentuata dalla mancanza quasi totale del gesto, dalla parziale chiusura del busto e dal limitato contatto visivo con il pubblico. Seppure sia molto composta, l'interprete tende a esternare segnali di chiusura: lo sguardo è spesso rivolto al blocco degli appunti e viene poco distribuito tra il pubblico e gli altri oratori quindi rischia di non essere coinvolgente. Il busto, invece, si protende in avanti ma si curva leggermente verso destra e, sommato alle gambe incrociate, tende a non rispettare appieno il principio di apertura spiegato nel capitolo III. Questa chiusura è parziale ma percepibile; di conseguenza, si corre il rischio di non riuscire a instaurare un genuino rapporto tra oratore e pubblico. Questa relazione si deve basare sull'interesse del relatore nel coinvolgere i propri ascoltatori, primo vero passo verso la costruzione di una fiducia reciproca e fondamentale per la buona riuscita della conferenza. Inoltre, in questo modo l'interprete sembra meno sicura di sé e pare mantenere un certo distacco anche con il pubblico. Un possibile modo per risolvere questa apparente chiusura potrebbe essere quello di scrociare le gambe quando si esprimono i pensieri dell'oratore

primario. Si consiglia di sedersi sulla parte anteriore della sedia in modo da mantenere il busto eretto, cercare di protendersi verso gli spettatori, e, infine, volgere lo sguardo sia agli appunti di consecutiva sia al pubblico e agli altri oratori. Nonostante questi aspetti posturali, è bene riconoscere il fatto che questa interprete trasmette un grande senso di professionalità, lasciando emergere la personalità di John Berger senza appannarla in alcun modo.

4.2 CONFERENZA STAMPA DEL CAST DI *VIOLETTA* A MILANO

Questo secondo video è stato tratto dal canale Youtube di GingerGeneration, un portale online per ragazze dai 14 ai 25 anni, che ha l'obiettivo di trasmettere valori e ideali positivi ed etici. Le rubriche sono varie e si occupano di moda, televisione, musica, affari di cuore, forniscono consigli di bellezza e trattano problemi sociali, come l'anoressia. Infine c'è anche una sezione dedicata alle offerte di lavoro, soprattutto tirocini.

Violetta è una serie televisiva Disney ambientata in una accademia di arte nella capitale argentina, Buenos Aires. Violetta è la protagonista della serie, una adolescente con un grande talento e una grande passione per il canto e la danza. La serie racconta la vita della ragazza all'interno dell'accademia, chiamata Studio 21, delle sue amicizie e amori. *Violetta* ha avuto un enorme successo in tutta l'America Latina e in Italia, a tal punto che nel tour mondiale sono state incluse delle date nel nostro paese sia per gli spettacoli dal vivo sia per le conferenze stampa con il cast.

Il video (<https://www.youtube.com/watch?v=H55fKHxEB2Y>) che si analizza di seguito è proprio la registrazione di una conferenza stampa tenuta a Milano nel giugno 2013. È un video amatoriale, probabilmente girato con il telefono cellulare, perciò l'audio non è ottimo e nelle riprese spesso passano alcune persone davanti alla scena. Tuttavia è materiale utile e utilizzabile ai fini di questa tesi di laurea. Le interpreti chiamate a tradurre dallo spagnolo sono due. Le persone sul palco sono sei, all'esterno del tavolo ci sono i due che parlano italiano, mentre gli altri quattro si trovano nel mezzo e parlano solo spagnolo. Le interpreti sono sedute dietro il cast e a ognuna vengono affidati due attori. Le domande vengono tradotte in *chouchotage*, le interpreti quindi devono sussurrare la traduzione simultanea all'orecchio degli attori, e le risposte vengono tradotte con la modalità di consecutiva. Il solo fatto che le due interpreti siano sedute dietro al cast e non accanto, allo stesso tavolo, non rappresenta la condizione di lavoro ideale. In questo modo, non riescono a vedere le espressioni del viso degli attori, che posso aggiungere una sfumatura importante al messaggio inviato, e sono meno visibili dal pubblico. Inoltre, per poter scrivere devono appoggiare il blocco della consecutiva sulle gambe e tenere in mano, la penna, gli appunti e il

microfono, che anche in questo video è senza fili. In questo caso, le interpreti non hanno bisogno degli occhiali, quindi questo ostacolo non si somma alle difficili condizioni di lavoro.

4.2.1 Analisi pratica del Public Speaking delle interpreti

Per l'analisi di questo video, si vuole procedere come è stato fatto in precedenza con l'intervista ai due scrittori. Un altro elemento da considerare, prima di addentrarsi nell'analisi più profonda di questo video, è che le due interpreti sono entrambe molto composte ma mantengono la loro inflessione regionale: la prima ha un accento tipicamente del nord, lombardo, mentre la seconda ha un accento del sud molto marcato.

La prima interprete è molto composta e molto comunicativa. Nonostante venga penalizzata dalla mancata conoscenza della dizione standard e, a tratti, dalla voce tremula, ha un atteggiamento molto espressivo che rispetta a pieno il concetto di apertura descritto nel capitolo III. Il suo sguardo si sposta in modo naturale tra il blocco con gli appunti, l'oratore primario e il pubblico. L'interprete dosa il proprio sguardo ma lo posa soprattutto sul pubblico instaurando con esso una relazione diretta, chiara e di fiducia reciproca. Inoltre, sorride spesso. Questo atteggiamento la aiuta ad apparire più sicura di sé e a suscitare fiducia da parte del pubblico e degli attori. È bene sottolineare che, come nel caso del video precedente, le interpreti devono tenere in mano il microfono, il blocco e la penna, dunque il principio di simmetria viene violato a priori. Questa prima interprete però gestisce molto bene questa difficoltà: con una mano tiene il microfono e con l'altra la penna, ma non blocca la propria gestualità spontanea. A volte regge il microfono con la mano destra, altre con la mano sinistra. Questo cambiamento le conferisce una buona dose di dinamicità non artefatta, anzi composta e comunicativa. Infine, è lodevole il ritmo che usa nelle proprie riformulazioni, oltre a utilizzare correttamente l'inflessione della voce per chiudere le frasi e far comprendere che il proprio intervento è finito.

La seconda interprete è molto interessante ai fini di questa tesi di laurea. Si può dire che violi la maggior parte dei concetti espressi nel capitolo III che assicurano la buona pratica del Public Speaking. Per quanto riguarda il paralinguaggio, è evidente che non conosce, o non applica, la corretta dizione e fonetica dell'italiano standard. Emerge, infatti, in modo chiaro il suo accento del sud Italia molto marcato, al quale si aggiunge una sbagliata sillabazione delle parole. La seconda interprete di questo video, infatti, parla velocemente e non cura il meccanismo di articolazione delle sillabe, mangiandosi le parole.

Analizzando, invece, gli aspetti della cinesica, si può dire che questa interprete viola completamente il concetto di apertura. Il solo fatto di essere in una posizione arretrata rispetto

agli oratori principali pone le interpreti in una situazione di svantaggio perché le rende meno visibili dal pubblico. Tuttavia si potrebbe assumere un atteggiamento corporeo di apertura attraverso piccoli gesti ai quali la prima interprete ricorre. Nel caso, invece, di questa seconda collega, non viene applicata nessuna strategia volta al coinvolgimento del pubblico. Dal video non si riesce a vedere la posizione delle gambe perché il tavolo, al quale siedono gli attori della serie *Violetta*, lo impedisce. Tuttavia la posizione del busto può bastare per fornire materiale da analizzare per spiegare l'atteggiamento di chiusura appena anticipato. L'interprete, quando deve riformulare le risposte degli attori, regge con una mano il microfono e con l'altra il blocco degli appunti di consecutiva, alza il blocco fino a porlo quasi davanti al volto, nascondendo così parte del viso. Inoltre, il suo taglio di capelli fa sì che ci sia una piccola ciocca che le cade spesso davanti al viso che lei non sempre sposta e quando lo fa, usa le mani oppure un movimento del capo. I capelli e la posizione del blocco degli appunti le nascondono quasi totalmente il viso e lo inquadrano in un terzo piano rispetto all'immagine nel suo insieme. Gli attori sono in primo piano, le interpreti sono in secondo piano e il cartellone con il logo della serie televisiva fa da sfondo. Il volto semi nascosto di questa interprete si potrebbe inserire tra il secondo piano delle interpreti e lo sfondo, incrementando così la lontananza tra lei e il pubblico. Di conseguenza la sensazione che suscita nel pubblico è di aver creato una barriera composta dal microfono, il blocco e i capelli. Inoltre, quando riformula le risposte degli attori, l'interprete legge i propri appunti di consecutiva senza mai alzare lo sguardo, né verso il pubblico né verso gli oratori primari. Infine, protende il busto in avanti, come per volersi avvicinare agli attori ma il risultato è che si abbassa, il tavolo le copre quasi tutto il busto e aumenta la sensazione di chiusura che non le permette di instaurare un buon rapporto di fiducia con il pubblico. L'insieme di questi elementi conferisce una sensazione di insicurezza e di distacco: questa interprete non si mette in relazione con i partecipanti alla conferenza stampa, né con lo sguardo né con un atteggiamento corporeo di apertura. Questa sua postura la porta ad assecondare la situazione di svantaggio dettata dalla posizione iniziale delle interpreti, sedute dietro gli oratori primari, invece di contrastarla.

4.3 *TO ROME WITH LOVE*. CONFERENZA STAMPA CON ALLEN, BENIGNI E CRUZ

Questo terzo e ultimo video (<https://www.youtube.com/watch?v=qVBnzWrB5JY>) è tratto da YouTube ed è la ripresa di una conferenza stampa tenuta a Roma nella quale si intervista il cast del film di Woody Allen *To Rome with Love*, le lingue di lavoro sono, pertanto, l'italiano e l'inglese. Il film è ambientato a Roma, città che fa da cornice a quattro storie stravaganti e comiche. La conferenza stampa in questione si tiene a Roma e ospita i principali attori del

cast. Seduti al tavolo della conferenza ci sono, in ordine da sinistra: Giampaolo Letta, amministratore delegato di Medusa e produttore del film, la prima interprete, Alec Baldwin, Penélope Cruz, la seconda interprete, Woody Allen, Roberto Benigni, Jesse Eisenberg e la terza interprete. Ogni ospite ha un microfono personale, comprese le tre interpreti.

Da questa descrizione iniziale, si può dedurre che la situazione nella quale le interpreti si trovano a lavorare sia ottimale: tutte e tre sono sedute al tavolo, accanto all'attore per cui devono tradurre, hanno il proprio microfono da tavolo, che quindi non devono tenere in mano, e possono appoggiarsi alla scrivania per scrivere gli appunti di consecutiva. Le domande o gli interventi in italiano vengono tradotti, verso l'inglese, con la tecnica di *chouchotage*, quindi direttamente all'orecchio degli ospiti stranieri, mentre le risposte o gli interventi degli attori, quindi in lingua inglese, vengono tradotti in consecutiva, verso l'italiano, dalle interpreti. Le interpreti sono tre: la prima si trova a sinistra, accanto ad Alec Baldwin e traduce per lui, la seconda si trova al centro del tavolo, tra Penélope Cruz e Woody Allen e traduce per entrambi, mentre la terza si trova a destra, accanto a Jesse Eisenberg. Come si può immaginare, la maggior parte delle domande dei giornalisti viene posta al regista Woody Allen quindi la seconda interprete, quella centrale, è quella che traduce maggiormente per il pubblico, con la consecutiva dall'inglese all'italiano. Le altre due, invece, traducono prevalentemente dall'italiano all'inglese, in *chouchotage*, per gli attori e sono chiamate a tradurre in consecutiva in minor misura, una o al massimo due risposte. Di conseguenza, si è deciso di utilizzare il lavoro della seconda interprete per dell'analisi che segue. Si ricorda che si ricorre a questo ultimo video per fornire un esempio della direzione verso la quale tendere per diventare degli oratori-interpreti comunicativi, espressivi, composti e consapevoli di sé stessi, del proprio corpo e della propria voce.

4.3.1 *Analisi pratica del Public Speaking dell'interprete*

Per l'analisi di questo video si procede con alcune considerazioni generali iniziali per poi passare alla spiegazione dettagliata dei comportamenti da emulare, per quanto possibile.

Innanzitutto, è bene riflettere sul fatto che in questo genere di conferenze stampa si può aggiungere una ulteriore fonte di stress che in precedenza non è stata citata: l'oratore per il quale si lavora. Woody Allen è uno dei registi più apprezzati e riconosciuti del nostro tempo, di conseguenza, dover esprimere i suoi pensieri o le sue parole può essere percepito come una grande responsabilità, le aspettative suscitate da questo tipo di incontro sono, generalmente, alte e nessun professionista vorrebbe mai disattenderle. Inoltre, alcune delle domande e risposte sono permeate da una velata nota polemica o ironica che le rende

complesse da interpretare e può aumentare il margine di errore o incomprensione. L'interprete riesce a gestire tutti questi aspetti in modo eccellente. Inoltre, diventa un vero e proprio direttore del "traffico" e stabilisce i turni. Una delle ultime domande, ad esempio, è posta da un giornalista anglofono ed è lei a decidere che Woody Allen può rispondere direttamente, senza che venga prima tradotta la domanda, invece di far decidere al moderatore.

Un altro importante aspetto, che è stato menzionato solo in modo marginale nel corso di questa tesi di laurea, è la cura dell'aspetto fisico. L'interprete svolge un lavoro per cui entra in relazione con un pubblico, più o meno ampio, e in un contesto formale, per tanto ci si aspetta che riconosca la situazione e si attenga a un regolamento implicito che stabilisce precise norme di convivenza. Violare questo codice potrebbe portare all'erosione della fiducia nei confronti dell'interprete e, quindi, potrebbe rappresentare una mancanza di rispetto o potrebbe comportare una dinamica nella quale il pubblico o l'oratore non siano bendisposti nei suoi confronti. Una di queste implicite norme prevede un abbigliamento coerente e congruo, quindi elegante ma non estroso e un aspetto curato, per le donne si includono l'uso del trucco e la cura dei capelli. L'interprete in questione è particolarmente attenta a questo aspetto: indossa una giacca blu scuro in tinta con la maglietta sotto che è scollata ma lascia spazio a una bella collana, il trucco è presente e non troppo marcato e ha un taglio di capelli con una piccola frangia che lascia il volto visibile, senza andarle davanti agli occhi e, quindi, senza costringerla a toccarsi i capelli con le mani. È bene rimarcare che questi aspetti non sono fondamentali e non la rendono una brava o una cattiva interprete, ma si possono considerare "una marcia in più" che accresce l'impatto positivo della persona e la sua presenza sulla scena.

Inoltre, l'interprete non porta gli occhiali per leggere, cosa che permette al pubblico di avere accesso diretto al suo viso, alle sue espressioni e ai suoi sguardi. Le espressioni del viso sono chiare, sono in linea con ciò che viene detto e con i messaggi inviati dai movimenti delle mani. Inoltre, guarda sia il pubblico sia i suoi appunti di consecutiva dosando, il tempo nel quale si sofferma sul primo e poi sui secondi. Per quanto riguarda il gesto, risulta molto comunicativa. Per gesticolare predilige la mano destra, con la quale regge la penna, mentre la sinistra la tiene appoggiata al tavolo e la usa in minor misura rispetto all'altra. I gesti della mano destra svolgono tutti la funzione di accompagnamento al parlato, a volte rafforzando anche il concetto che viene espresso. Infine, non si tocca mai i capelli o i vestiti. Il busto è eretto ma non rigido. Questa posizione e questi movimenti le permettono di trasmettere a pieno il concetto di apertura verso il pubblico e, di conseguenza di instaurare un buon

rapporto di fiducia, oltre che a comunicare una profonda sicurezza in sé stessa e in ciò che sta affermando.

Questa sicurezza viene trasmessa anche dalla voce. Il tono che viene utilizzato è quello corretto, né troppo acuto né troppo grave, perciò risulta ben udibile, caldo e avvolgente. Con il suo atteggiamento vocale riesce a farsi sentire anche dalle ultime file della sala, a prescindere dal microfono. A coronare questa perfetta impostazione della voce entrano in gioco la dizione e la fonetica esatte, l'ottima sillabazione di tutte parole e l'adeguata modulazione della voce a sostegno dei concetti espressi. Il risultato che ne emerge è una totale chiarezza, arricchita dalla capacità di coinvolgere e interessare il pubblico.

Per concludere, si può aggiungere che non è chiaro se le interpreti sappiano di essere riprese e, comunque, non stanno lavorando per un canale televisivo, che rappresenta una tipologia di interpretazione del tutto diversa, con norme e dinamiche molto differenti. Ciò è importante perché permette di considerare questa prestazione come del tutto naturale e non organizzata o impostata in precedenza. Infatti, sapere di essere ripresi, soprattutto dalle telecamere della televisione, può influenzare il comportamento della persona. L'interprete potrebbe assumere degli atteggiamenti più composti, diversi da quelli che potrebbe avere a telecamere spente.

CONCLUSIONI

Il presente lavoro ha cercato di dimostrare che la formazione di un interprete, per essere considerata completa, deve comprendere, oltre all'insegnamento delle competenze traduttive e linguistiche, anche un percorso volto a migliorare le abilità comunicative degli studenti attraverso l'apprendimento delle tecniche di presentazione orale.

Si è deciso di prestare particolare attenzione all'interpretazione consecutiva vista la sua dimensione pubblica. La comunicazione di un interprete di consecutiva, infatti, è molto diversa da quella di un interprete di simultanea. Nell'interpretazione simultanea la presenza dell'interprete viene percepita solo attraverso la sua voce, mentre in consecutiva la sua presenza fisica amplia, in modo automatico e inevitabile, i canali della comunicazione, includendo tutti gli aspetti del linguaggio non-verbale. Per queste ragioni, un interprete professionista, e quindi uno studente durante il proprio percorso formativo, «to present complete and accurate information, [...] must learn to express him/herself clearly, speak with a steady, well-modulated voice and at a normal rate of speed, be poised, self-confident, and maintain good eye contact with the audience» (Schweda-Nicholson, 1985: 148).

Per raggiungere l'obiettivo di questa tesi di laurea, si è deciso di intraprendere un percorso che iniziasse stabilendo i presupposti teorici della professione e descrivendo il lavoro e il ruolo dell'interprete all'interno dell'evento comunicativo della conferenza (capitolo I). Una volta dichiarati i capisaldi teorici alla base di questa tesi di laurea e del lavoro dell'interprete, si è deciso di passare alla descrizione del gesto, fornendone la definizione, descrivendo le teorie sulla sua origine cognitiva e funzionale, trattando la letteratura sulle classificazioni delle tipologie gestuali e, per concludere, illustrando due importanti studi sulle variazioni geografiche dei gesti e sulla possibile creazione di un "gestionario" dei gesti italiani (capitolo II). Gli ultimi due capitoli di questo elaborato sono stati dedicati alla descrizione delle tecniche e degli aspetti legati alla presentazione orale, capitolo terzo, e all'applicazione pratica dei consigli illustrati, attraverso l'uso di materiale di supporto di conferenze interpretate e videoregistrate, capitolo quarto.

Va sottolineato che questa tesi di laurea getta le basi per approfondimenti futuri sull'applicazione delle tecniche di presentazione orale, o public speaking, all'interpretazione consecutiva all'interno dell'evento comunicativo della conferenza. Infatti, partendo da questo elaborato, si può ampliare la ricerca attraverso studi sperimentali che prendano in considerazione i nuovi strumenti tecnologici che l'era digitale mette a disposizione. Un esempio concreto deriva proprio dall'analisi svolta nel capitolo quarto: la videoregistrazione

delle prestazioni dei discenti può essere oggetto di studi per creare, valutare, ed eventualmente proporre, un nuovo metodo di insegnamento delle tecniche di presentazione orale agli studenti del corso di Interpretazione. La globalizzazione e il progresso tecnologico hanno reso accessibili, alla maggior parte della popolazione dei paesi sviluppati, nuovi strumenti tecnologici. Gli smartphone dotati di fotocamera e videocamera sono ormai molti diffusi, anche tra i giovani, pertanto non è difficile registrare un video. Questo vantaggio si può sfruttare a favore della ricerca, ad esempio proponendo agli studenti un nuovo percorso didattico che preveda la videoregistrazione delle esercitazioni di consecutiva o di altri esercizi propedeutici all'acquisizione delle tecniche di presentazione orale, per poi analizzarne a posteriori i pregi e i difetti. Questo metodo potrebbe essere interessante per aumentare la consapevolezza degli studenti riguardo alla gestione delle proprie emozioni e dello stress e per conoscere le reazioni del corpo o della voce a seguito di eventi esterni. A questo proposito, è bene citare uno studio condotto all'Università di Delaware, Stati Uniti, presso il corso di Interpretation Program (Schweda-Nicholson, 1985). Nell'articolo viene spiegato come le videoregistrazioni possono risultare una preziosa risorsa per l'insegnamento delle tecniche di presentazione orale con l'obiettivo di migliorare le competenze comunicative ed espressive degli studenti di interpretazione consecutiva (Ivi: 148).

In conclusione, è bene ricordare l'importanza della dimensione pubblica dell'interpretazione consecutiva, principale presupposto per l'elaborazione di questa tesi di laurea, e che questa sua natura potrebbe essere oggetto di ricerche future, vista l'esigua quantità di letteratura a riguardo.

BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO

Angelelli, C. (2000). "Interpretation as a Communicative Event: A Look through Hymes' Lenses". *Meta: Translators' Journal*. vol. 45. n° 4. pp. 580-592.

Argyle, M. (1975). *Bodily Communication*. London: Methuen & Co. Tr. it. (1992). *Il corpo e il suo linguaggio. Studio della comunicazione non verbale*. Bologna: Zanichelli, 2 ed.

Baroni, M. R. e D'Urso, V. (2004). *Psicologia generale*. Torino: Piccola Biblioteca Einaudi. Psicologia. Psicoanalisi. Psichiatria.

Bendazzoli, C. (2009). "Theatre and Creativity in Interpreter Training". In Fernández García M. I., Biscu M. G. e Zucchiatti M. L. *L'esperienza teatrale nella formazione dei mediatori linguistici e culturali*. Bologna: Bologna University Press.

Berruto, G. (2006). *Corso elementare di linguistica generale*. Torino: UTET.

Giambagli, A. (1999). "Forme dell'interpretare". In Falbo, C., Russo, M. e Straniero Sergio, F. *Interpretazione simultanea e consecutiva*. Milano: Ulrico Hoepli. pp. 60-74.

Guglielmi, A. (2007). *Il linguaggio segreto del corpo. La comunicazione non verbale*. Milano: Piemme Bestseller.

Kaunzner, U. A. (2005). "La competenza comunicativa come prerequisito della mediazione linguistica: proposte per una didattica preparatoria". In Russo, M. e Mack, G. *Interpretazione di trattativa. La mediazione linguistico-culturale nel contesto formativo e professionale*. Milano: Ulrico Hoepli.

Mantovani, L. (2014). *Tecniche di Presentazione Orale: analisi di una proposta di studio ed esperienza vocale per studenti di Interpretazione di Conferenza*. Tesi di Laurea Magistrale discussa presso l'Università di Bologna.

Morris, D. (1977). *Manwatching. A Field Guide to Human Behaviour*. London: Jonathan Cape Tr. it. (2002). *L'uomo e i suoi gesti. La comunicazione non verbale nella specie umana*. Milano: Mondadori, 10. Ed.

Morris, D., Collet, P., Marsh, P., O'Shaughnessy, M. (1979). *Gestures. Their Origins and Distributions*. London: Jonathan Cape. Tr. it. (1983). *I gesti. Origini e diffusione*. Milano: Arnoldo Mondadori Editore.

Nosedà, P. M. (2012). *La voce degli altri. Memorie di un interprete*. Milano: Sperling & Kupfer.

Palazzi, M. C. (1999). "Aspetti pratici della professione". In Falbo, C., Russo, M. e Straniero Sergio, F. *Interpretazione simultanea e consecutiva*. Milano: Ulrico Hoepli. pp. 41-56.

Paoli, L. (2009). "Gestione dello stress". In Paoli, L. *L'interprete e il traduttore: un lavoro e una passione*. Milano: FrancoAngeli. pp. 181-200.

Poggi, I. e Magno Caldognetto, E. (1997). *Mani che parlano. Gesti e psicologia della comunicazione*. Padova: Unipress.

Poyatos, F. (2002). *Nonverbal communication across disciplines (volume 2). Paralanguage, kinesics, silence, personal and environmental interaction*. Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins.

Riccardi, A. (2003). "La dimensione orale dell'interpretazione". In Riccardi, A. *Dalla traduzione all'interpretazione*. Milano: LED. pp. 85-127.

Rossini, N. (2009). *Il gesto. Gestualità e tratti non verbali in interazioni diadiche*. Bologna: Pitagora.

Rucci, M. (1999). "L'interprete e il suo pubblico". In Falbo, C., Russo, M. e Straniero Sergio, F. *Interpretazione simultanea e consecutiva*. Milano: Ulrico Hoepli. pp. 152-157.

Russo, M. (1999). "La conferenza come evento comunicativo". In Falbo, C., Russo, M. e Straniero Sergio, F. *Interpretazione simultanea e consecutiva*. Milano: Ulrico Hoepli. pp. 89-102.

Sansavini, C. (2014). *L'arte del Public Speaking. Tecniche di comunicazione avanzate*. Milano: Alpha Test.

Straniero Sergio, F. (1999). "Verso una sociolinguistica interazionale dell'interpretazione". In Falbo, C., Russo, M. e Straniero Sergio, F. *Interpretazione simultanea e consecutiva*. Milano: Ulrico Hoepli. pp. 103-139.

Schweda-Nicholson, N. (1985). "Consecutive Interpretation Training: Videotapes in Classroom". *Meta: Translators' Journal*. vol 30. n° 2. pp. 148-154.

Van Lysebeth, A. (1968). *Imparo lo yoga*. Milano: Mursia.

Viezzi, M. (1999). "Aspetti della qualità nell'interpretazione". In Falbo, C., Russo, M. e Straniero Sergio, F. *Interpretazione simultanea e consecutiva*. Milano: Ulrico Hoepli. pp. 140-151.

Wadensjö, C. (1998). *Interpreting as Interaction*. London/New York: Longman.

Wadensjö, C. (2002). "The Double Role of Dialogue Interpreting" In Pöchhacker, F. e Shlesinger, M. *The Interpreting Studies Reader*. London: Routledge. pp. 354-370.

Watzlawick, P., Janet Helmick Beavin, J. e Don Jackson, D. (1967). *Pragmatics of Human Communication. A study of Interational Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. New York: Norton & Co. Tr. it. (1971). *Pragmatica della comunicazione umana. Studio dei modelli interattivi, delle patologie e dei paradossi*. Roma: Astrolabio-Ubaldini Editore.

SITOGRAFIA DI RIFERIMENTO

Besson, C. Graf, D. Hartung, I. Kropfhäusser, B. Voisard S. (2004) *The importance of non-verbal communication in professional interpreting*. Fonte: <http://aiic.net/page/1662/the-importance-of-non-verbal-communication-in-professional-interpretation/lang/1> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Caderoni, A. (2012) *Fatti guardare e ti dirò se racconti bugie*. Fonte: http://www.corriere.it/cronache/12_aprile_25/facs-bugie-studio-espressioni-facciali_66d006a0-8efb-11e1-8466-78a3503db387.shtml [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Definizione di COMUNICARE: <http://www.treccani.it/vocabolario/comunicare/> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Definizione di FISIOGNOMICA: [http://www.treccani.it/enciclopedia/fisiognomica_\(Dizionario-di-Medicina\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/fisiognomica_(Dizionario-di-Medicina)/) [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Definizione di GESTO: <http://www.treccani.it/vocabolario/gesto/> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Definizione di RETORICA: [http://www.treccani.it/enciclopedia/retorica_\(Enciclopedia-dei-ragazzi\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/retorica_(Enciclopedia-dei-ragazzi)/) [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Definizione di STRESS: <http://www.treccani.it/vocabolario/stress/> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Ginger Generation. Fonte: <http://www.gingergeneration.it/> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

GingerGeneration1. *Violetta – Conferenza stampa a Milano 26/06/2013 (Parte 1)*. Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=H55fKHxEB2Y> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

GingerGeneration1. *Violetta – Conferenza stampa a Milano 26/06/2013 (Parte 2)*. Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=dORhNW2Jj8c> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Internazionale. *Cronache da questo mondo*. Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=BcjcZLqn0bc> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

Rai. *Che tempo che fa. Intervista a Monica Bellucci*. Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=ScDptOytwxQ> [Ultima consultazione: 29/02/2016].

TO ROME WITH LOVE. Conferenza stampa con Allen, Benigni e Cruz. Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=qVBnzWrB5JY> [Ultima consultazione: 29/02/2016].