LEONARDO VILLELLA · LEONARDOVILLELLA.IT

Linguaggio del corpo e tensione: leggerlo prima di reagire

Testo originale di Leonardo Villella · versione del 2026-10-13 · versione online: https://leonardovillella.it/tensione-corpo-prima-delle-parole/

In riunione il collega dice «va benissimo, andiamo avanti», ma ha la mascella chiusa e le spalle alzate verso le orecchie. A casa la risposta alla domanda «com'è andata?» è un secco «niente», e intanto le braccia restano strette sul petto. Le parole dicono una cosa, il corpo ne dice un'altra. Secondo il libro sull'ego di Leonardo Villella, quando succede questo conviene credere al corpo: la sua lingua arriva prima di quella che usiamo per spiegarci.

Il corpo segnala la tensione prima che la mente la riconosca

La tensione arriva al corpo prima del pensiero. Lo stomaco si chiude, il respiro si ferma per un istante, il viso si scalda oppure le mani si svuotano e la bocca si asciuga. Nessuno decide questa reazione: il corpo risponde mentre la testa sta ancora leggendo le parole sullo schermo.

Il libro chiama questo modo di comunicare linguaggio analogico. Non dà l'ora precisa come un display digitale, ma mostra intensità, direzione e gradazione, come le lancette di un orologio. Per questo leggere il corpo serve a capire quanto una situazione pesa davvero, e non soltanto se una persona ha ragione o torto.

Quattro punti del corpo da leggere

Secondo il libro, i segnali più leggibili si trovano in quattro zone: mascella, respiro, spalle e piedi. Nessuno di essi basta da solo. Contano insieme e contano nel tempo.

- **Mascella serrata con la voce calma.** Il tono resta controllato, ma la mascella lavora come un freno. Dentro c'è più di quello che esce.
- **Respiro che si accorcia a metà conversazione.** Il sistema nervoso ha rilevato qualcosa come pericolo in quell'istante, anche se la conversazione sembra normale.
- **Spalle alte e collo rigido.** È la postura della guardia, quella di chi si aspetta un colpo.
- **Piedi o busto girati verso l'uscita.** Il corpo vorrebbe andarsene mentre la persona dice di restare. Bisogno e regola sono in conflitto.

Il corpo onesto, dice il libro, è coerente nel tempo e anche quando nessuno guarda. Una giornata storta o un gesto isolato non bastano per giudicare qualcuno.

© 2026 Leonardo Villella · leonardovillella.it · Tutti i diritti riservati · Uso personale · Non modificabile

Perché la reazione è più grande della causa

Quando la reazione è sproporzionata rispetto a quello che sta succedendo, di solito si sta riaprendo un vecchio punteggio. Il libro lo riassume con una frase che fa da titolo alla sua terza parte: il corpo tiene il punteggio, anche quando la mente ha dimenticato.

Il test pratico è una domanda sola: la reazione è proporzionata alla causa, qui e ora? Un ritardo di tre minuti che fa salire il petto in fiamme non è davvero un ritardo. Il corpo sta rispondendo a un'attesa più antica, la paura di non contare per nessuno. Quando la risposta è troppo grande, la domanda utile diventa: a chi sto davvero rispondendo?

In riunione: prima il corpo, poi la risposta

In riunione la prima mossa è non rispondere subito. Secondo il libro, un espiro più lungo dell'inspiro rallenta il cuore e manda al sistema nervoso un segnale di sicurezza. Il ritmo indicato è dentro in quattro, fuori in sei, per qualche minuto quando hai tempo.

Se l'allarme è già scattato, il libro propone una pinza di trenta secondi: un espiro lungo fino a svuotarti, i piedi premuti sul pavimento, lo sguardo che nomina alcuni oggetti intorno a te. Poi torna il respiro lento. Per capire come si arriva a una discussione che si accende, puoi leggere anche come calmare una discussione che si accende.

Poi, in ordine:

- Appoggia i piedi a terra e senti il peso sulla sedia.
- Fai un espiro lento dalla bocca. Lascia scendere le spalle e la mascella.
- Abbassa la voce di un tono. Il tono calmo arriva all'altro prima del contenuto.
- Se la tensione resta alta, rimanda senza sparire: «Ne riprendiamo tra un'ora, con la testa più ferma».

Rimandare non è ritirarsi. Significa scegliere il momento in cui la testa torna a funzionare, invece di decidere in piena allerta. Per il lavoro, un metodo più ampio sulle tensioni tra colleghi è spiegato in gestione dei conflitti sul lavoro.

In famiglia: tono, altezza degli occhi e il bisogno sotto

In famiglia il tono conta più di quello che dici. Una voce bassa e calda calma più di un ragionamento, e la stessa frase detta a voce alta accende l'allarme di chi ascolta. Quando un figlio o il partner è in crisi, la prima cosa da fare è abbassare la voce e rallentare il ritmo.

Il libro mostra la stessa scena di coppia in due versioni. Nella prima i due si attaccano a vicenda, e la frecciata sopra l'iceberg risveglia l'allarme dell'altro. Nella seconda uno dei due sente la propria tensione, respira, si siede alla stessa altezza dell'altra e dice il bisogno che sta

© 2026 Leonardo Villella · leonardovillella.it · Tutti i diritti riservati · Uso personale · Non modificabile

sotto, invece di rispondere all'attacco. Non ci sono parole magiche: conta che il corpo sia cambiato per primo.

Quando l'altro è chiuso e non capisci perché, prova una frase semplice: «Sento che c'è qualcosa che non va: cosa ti serve adesso?». Una domanda concreta abbassa la guardia più di una spiegazione. Per le dinamiche tra fratelli e genitori, il tema è approfondito in conflitti in famiglia tra fratelli e parenti.

Cosa evitare e quando chiedere aiuto

Leggere il corpo serve a capire, non a vincere una discussione. Conviene evitare le frasi che alzano l'allarme dell'altro: «calmati», «non è niente», «sei sempre così», «ti stai comportando in modo irrazionale». Parlano alla logica di qualcuno che è in allarme fisico, e in quel momento la logica non ascolta.

Nemmeno la lettura del corpo va usata come leva. Se noti che l'altro si chiude, la domanda giusta è cosa ha percepito come pericolo, non come usarlo a tuo vantaggio. Se una persona mette in scena la sofferenza solo quando ci sei tu, il bisogno non si legge: si chiede. Una domanda vera come «cosa ti serve da me, concretamente?» ha una risposta. Una manipolazione, invece, si offende.

Infine il limite. Se la tensione dura per settimane, ti impedisce di dormire o di lavorare, questi strumenti aiutano ma non bastano. In quel caso serve un professionista qualificato. Chiedere aiuto è una scelta di responsabilità, non di debolezza.

Domande frequenti

Il linguaggio del corpo si può leggere con sicurezza?

Non con certezza assoluta. Un segnale isolato dice poco, e il contesto cambia molto. Il libro suggerisce di osservare la coerenza nel tempo e, quando serve, di chiedere direttamente invece di indovinare.

Cosa fare in riunione se sento la mascella serrata?

Fermati, appoggia i piedi a terra, fai un espiro lento più lungo dell'inspiro e abbassa la voce di un tono. Se la tensione resta alta, rimanda la decisione a un momento in cui la testa è più ferma.

Come si calma qualcuno in famiglia senza litigare?

Abbassa la voce, siediti alla sua altezza e non dire «calmati». Chiedi cosa gli serve in quel momento. Nel libro la calma passa prima dal corpo e solo dopo dalle parole.

© 2026 Leonardo Villella · leonardovillella.it · Tutti i diritti riservati · Uso personale · Non modificabile

Il libro *I Segreti dell'Ego e della tua felicità* approfondisce questi meccanismi capitolo per capitolo, con esercizi pratici da fare in riunione e a casa. Per iniziare, scegli una sola conversazione della prossima settimana in cui la tensione sale e osserva prima che cosa fa il tuo corpo. Quale zona si chiude per prima quando una conversazione si scalda?

Diritti e uso. © 2026 Leonardo Villella (leonardovillella.it). Tutti i diritti riservati. Puoi aprire questo documento, leggerlo, stamparlo e farlo leggere ad alta voce dal tuo browser o da un lettore di schermo, per uso personale. Non è consentito modificarlo, ripubblicarlo, distribuirlo a terzi come proprio né venderlo senza autorizzazione scritta. La versione aggiornata è sempre su https://leonardovillella.it/tensione-corpo-prima-delle-parole/. Le informazioni hanno scopo generale e non sostituiscono una consulenza professionale sul tuo caso.