



Trump e il linguaggio del corpo, lâ??analisi: â??Ogni gesto studiato per trasmettere potereâ?•

## Descrizione

(Adnkronos) â?? Donald Trump conosce molto bene il linguaggio non verbale e ha molta chiarezza di quanto funzioni sul suo pubblicoâ?•. Nel suo discorso allâ??Onu â??ha dimostrato ancora una volta di saper parlare con il corpo con estrema cognizione di causaâ?•. Eâ?? il parere di Maria Beatrice Alonzi, scrittrice ed esperta di comunicazione non verbale, che commenta per lâ??Adnkronos Salute le espressioni e la postura utilizzate dal presidente Usa nel suo discorso alle Nazioni Unite.

Eâ?? piuttosto evidente, spiega, â??la grande consapevolezza di Trump di quanto la comunicazione non verbale pesi rispetto alle telecamere, alla stampa e al suo pubblico. I gesti del corpo, delle mani, sono sempre portati verso lâ??altro, sono sempre accentuati e sono sempre potenti. La sua pancia Ã“ sempre verso lâ??esterno, cosÃ¬ come i suoi fianchi, mentre le spalle sono sempre ritratte allâ??indietroâ?•, una postura di potere presente e fermo. E nel tempo ha dato prova di quanto ogni dettaglio fisico sia â??studiatoâ??. â??Quando lo abbiamo visto accogliere Putin, per esempio â?? ricorda lâ??esperta â?? la stretta di mano si Ã“ prolungata nel tempo, comunicando accoglienza e controllo. La sua Ã“ unâ??impostazione estremamente verso lâ??altro, verso la stampa, verso il suo pulpito per dimostrare presenza e leadership, questo a prescindere dallâ??emotivitÃ â?•.

Il secondo elemento che Ã“ emerso e che â??sicuramente si puÃ² riscontrare anche in tante intervisteâ?•, Ã“ che â??Trump modera, contiene, attende e aspetta per sistemare delle emozioni, noi non vediamo unâ??esplosivitÃ , al contrario di quello che si puÃ² credere. Nelle parole e nella gestualitÃ , nel paraverbale e nel non verbale di Trump cÃ? sempre controlloâ?•, continua lâ??analisi di Alonzi.

In particolare â??quando vediamo dei gesti forti, che attribuiamo alla rabbia o al potere, sono sempre voluti. Lui â??vuoleâ?? alzare leggermente il tono della voce, imporre un pugno. Per esempio, una cosa che gli vediamo spesso fare â?? sia per quanto riguarda la bocca, sia per quanto riguarda le mani â?? Ã“ un gesto di costrizione, una chiusura: sono tutti segni di leadership. Mentre quando si trova di fronte a qualcuno che reputa alla sua altezza o altrettanto potente o dal quale desidera ottenere qualcosa, lo notiamo immediatamente perchÃ© ha una postura chiusa, le spalle piÃ¹ basse, la testa reclinataâ?•.

---

â??

internazionale/esteri

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

**Categoria**

1. Comunicati

**Tag**

1. Ultimora

**Data di creazione**

Settembre 24, 2025

**Autore**

redazione

*default watermark*