

pburn e Stone, 2006; Moody e McIntosh, 2006; Rogers, 1999; 2006; Rogers e Pennington, 1991).

Chiaramente, l'osservazione di una persona che manifesta un'emozione porta con sé altre informazioni relative alla situazione e all'emozione: valenza dell'emozione, attivazione, azione, situazione corrente, azioni future, atteggiamento sociale, stato cognitivo del soggetto, ecc. Sono queste tutte informazioni che possono essere utilizzate dal ricevente, ma ciò non esclude la possibilità di supporre che il processo di riconoscimento emotivo implichi, in prima battuta, una comprensione diretta e quasi automatica che si basa proprio sull'espressione facciale dell'inviante. Si tratterebbe di un riconoscimento preriflessivo ben diverso dal processo attributivo di cui parlano Russell e collaboratori (Russell et al., 2003). Considerando quanto detto sul legame tra corpo ed emozioni e sulla comunicazione delle emozioni in età precedente allo sviluppo del linguaggio, in particolare ove sussistano espressioni facciali o corporee tipiche di un'emozione, si potrebbe pensare ad una comprensione di questo tipo che non chiama in causa processi cognitivi superiori e che precede quella riflessiva da cui viene successivamente integrata.

D'altra parte gli psicologi delle emozioni riconoscono che l'essere esposti ad uno stimolo emozionalmente rilevante produce effetti nell'individuo. L'espressione emotiva di un conspecifico può essere considerata uno stimolo adeguato per un'attivazione emotiva nell'osservante? La caratteristica della specificità di espressione facciale e corporea, nel caso delle emozioni fondamentali, o della loro somiglianza all'interno della stessa cultura, nel caso delle emozioni complesse, e la facilità di riconoscerle in modo diretto attraverso le variazioni dei muscoli facciali e corporei, potrebbero fare sì che osservare un volto che esprime un'emozione equivalga ad essere esposti ad uno stimolo emotivamente rilevante e quindi indurre nel ricevente uno stato emotivo conseguente.

La condivisione, almeno all'interno della stessa cultura o di una cerchia ristretta di conspecifici, di *pattern* espressivi simili può avere un peso nell'economia del processo di riconoscimento delle emozioni dell'altro? Se sì, quali meccanismi ne sono alla base? È ciò che si cercherà di chiarire nei prossimi capitoli.

CAPITOLO 6

L'IMITAZIONE MOTORIA

6.1. L'imitazione motoria

La tesi di un riconoscimento diretto, preriflessivo del messaggio emotivo attraverso l'espressione o i movimenti corporei associati alle emozioni chiama in causa un fenomeno motorio che gli studiosi hanno osservato da già da tempo: la *mimicry*. La *mimicry*, o tendenza all'imitazione motoria, che si sostanzia nell'assunzione automatica dell'espressione e della postura altrui, sembra essere una spinta molto forte nel genere umano, non solo in età precoce, ma anche durante tutto l'arco della vita. La figura 6.1. riportata da Allport (1937) è molto esplicativa in tal senso.

Lungo tutta la storia della psicologia, fin da James (1890), molti autori hanno sostenuto e supportato empiricamente l'idea che, in situazioni specifiche, la percezione del comportamento di un altro individuo inneschi nel singolo la tendenza a comportarsi in modo simile⁹⁰, confermando il forte legame diretto tra percezione e azione. Per molto tempo è stato attribuito alla *mimicry* un fondamento di intenzionalità, ma negli ultimi trent'anni molti studi hanno raccolto prove che vanno contro questa supposizione. In particolare, sono individuabili due ambiti di ricerca sull'imitazione: quello sui bambini e quello sugli adulti.

⁹⁰ L'effetto automatico e non intenzionale della percezione sul comportamento è stato osservato anche nell'ambito degli stereotipi sociali (Bargh, Chen e Burrows, 1996).



Figura 6.1. – Una delle fotografie utilizzate da Allport (1937) per testimoniare la presenza dell'imitazione motoria. Gli astanti imitano con la postura l'uomo che stanno osservando. Fonte: Bonino, Lo Coco, Tani, 1998.

6.1.1. NEI BAMBINI

Un primo filone di ricerche si è occupato di indagare il mimetismo in età infantile, focalizzandosi sulla diade madre-bambino.

In particolare, le osservazioni di Meltzoff (Meltzoff e Moore, 1983) portarono, negli anni Settanta del secolo scorso, una specie di rivoluzione tra gli psicologi dello sviluppo, convinti (sulla scia degli studi e delle teorizzazioni di Piaget) che l'imitazione fosse una funzione che i bambini apprendono nel secondo anno di vita. Meltzoff produsse evidenze empiriche che i neonati imitano gesti del volto e delle mani a pochi minuti dalla nascita, senza averli mai visti prima⁹¹.

Queste osservazioni non poterono che avere sorprendenti conseguenze: innanzitutto acquista forza l'idea che nel cervello umano, sin dalla nascita, sia presente un meccanismo che consente una forma elementare di imitazione. Ne consegue che è difficile sostenere che si apprende ad imitare, semmai acquista plausibilità l'idea che l'imitazione sia per il bambino (e probabilmente per l'adulto più avanti) una forma di apprendimento molto importante. Non di minore rilevanza, un'ulter-

⁹¹ Tra i neonati osservati dallo psicologo americano uno imitò i suoi gesti a soli 41 minuti dalla nascita: naturalmente ogni secondo della vita dei bambini era stato registrato al fine di dimostrare che i gesti, oggetto dell'esperimento di Meltzoff, non fossero già stati visti in precedenza.

riore considerazione: dal momento che il cervello dei neonati non possiede capacità cognitive molto sofisticate, l'emergenza così precoce di tale forma di apprendimento fa supporre che essa non necessiti di meccanismi cognitivi molto complessi ma che si basi su meccanismi neurali molto semplici (Iacoboni, 2008).

Ma la forte spinta ad imitare non è presente solo nei neonati, poiché si mantiene anche in bambini di qualche mese o qualche anno. Un esperimento di Jacqueline Nadel (2002) ha testato sperimentalmente ciò che molti genitori hanno probabilmente notato da tempo: la forte tendenza all'imitazione di adulti e di coetanei in bambini di età prescolare. L'esperimento consisteva nel videoregistrare due bambini posti insieme in una stanza nella quale tutti gli oggetti erano doppi. L'analisi dei comportamenti ha messo in evidenza che i bambini passavano la maggior parte del tempo a copiare le azioni dell'altro. Se uno prendeva la palla, anche l'altro prendeva la palla, e così via⁹².

6.1.2. NEGLI ADULTI

Negli adulti la tendenza all'imitazione è meno evidente in quanto probabilmente durante lo sviluppo si impara a contenerla ed emerge allorché il controllo allenta le redini: alcuni autori parlano di *sincronizzazione interpersonale* dei movimenti che compare nelle interazioni tra due o più persone e che si manifesta attraverso un "allinearsi" dell'individuo con il ritmo e i movimenti corporei dell'altro (Bernieri, Reznick e Rosenthal, 1988). Il fatto che tale sincronizzazione sia riscontrabile con una certa costanza, anche in contesti diversi, fa presumere che essa sia un aspetto essenziale della comunicazione umana.

Anche al di fuori di situazioni di interazione verbale, ricerche sul *matching* comportamentale, cioè sull'assunzione di posture o di configurazioni corporee simili a quelle degli individui che si stanno osservando, sono state condotte in gruppi più ampi di adulti e in *setting* naturalistici.

In particolare l'imitazione di *pattern* comportamentali è stata studiata da Chartrand e Bargh (1999), che l'hanno denominata *effetto camaleonte*. L'*effetto camaleonte* è un rispecchiamento motorio passivo e non intenzionale della postura, dei gesti, delle espressioni e di altri comportamenti che si attua tra persone interagenti: la caratteristica sorprendente è che la persona non si accorge di compiere gli stessi gesti dell'altro, se non dopo averlo fatto! Quale l'utilità di questa imitazione? Complessivamente tutti i lavori sul tema dell'imitazione involontaria conducono alla medesima conclusione: la funzione della *mimicry* sembra essere quella di favorire i legami e i rapporti sociali.

Molto esplicativo in questo senso è uno studio condotto da Marianne LaFrance (1982). La ricercatrice ha rilevato come gli studenti spesso assumano le stesse configurazioni posturali degli insegnanti e tale similitudine nella configurazione corporea è positivamente correlata con maggiore coinvolgimento e armo-

⁹² Sembra esservi anche una correlazione tra la frequenza dei giochi di imitazione in un bambino e il linguaggio, quasi che i primi siano in grado di agevolare lo sviluppo del secondo (Eckerman e Didow, 1996).

nia nella relazione. Ancora più interessante appare il fatto che la ricercatrice americana abbia riscontrato che le posture rispecchianti (cioè quando ad esempio una persona alza il braccio destro mentre l'osservatore alza il braccio sinistro come se si trovasse davanti ad uno specchio) sono in relazione con la presenza di legami interpersonali tra gli individui, mentre la semplice imitazione (cioè alzare il braccio destro quando vedo una persona alzare il braccio destro) non lo è. Chartrand e Bargh (1999) ipotizzano, inoltre, che l'imitazione conseguente alla percezione dei movimenti altrui conduca a sentimenti empatici e che di conseguenza possa essere legata alla disponibilità dell'individuo ad entrare in empatia con l'altro.

Sebbene l'effetto *camaleonte* sia considerato un fenomeno assai diffuso e onnipresente, si sono osservate differenze interindividuali. Chartrand e Bargh (1996) ipotizzano che tali differenze siano legate al grado di tendenza empatica soggettiva e in particolare alla propensione individuale ad assumere la prospettiva dell'altro. I loro risultati, oltre a confermare questa ipotesi, supportano l'idea che, tra consonanza motoria e rapporto interpersonale, sia la tendenza imitatoria a promuovere migliori rapporti sociali e giudizi più positivi nei confronti del *partner* d'interazione (Chartrand e Bargh, 1999, secondo esperimento) e non viceversa.

Non è un caso, quindi, che la tendenza all'imitazione sia particolarmente accentuata quando tra le persone è presente un legame affettivo: Hartfield, Cacioppo e Rapson (1994) sostengono che la *mimicry* porta a convergenza emotiva tra *partner*. Zajonc, Adelman, Murphy e Niedenthal (1987) hanno confrontato sia volti di coniugi appena sposati, sia quelli di coniugi con alle spalle 25 anni (o più) di matrimonio e hanno riscontrato che la somiglianza tra i componenti della coppia aumentava in proporzione alla durata della relazione. Queste osservazioni sono assai intriganti, alla luce dell'ipotesi del legame percezione-comportamento: le occasioni di imitazione reciproca delle espressioni facciali sono molto frequenti tra moglie e marito e quindi, anni e anni di inconscio mimetismo facciale derivato dalla percezione dell'espressione del *partner* potrebbero portare ad un incremento della similitudine (Chartrand e Bargh, 1999).

Tuttavia, come rilevano Chartrand e Bargh (1999: terzo esperimento), l'effetto *camaleonte* si realizza anche in mancanza di un legame affettivo privilegiato tra i soggetti in interazione, anzi ne sarebbe un antecedente, avendo l'effetto di promuovere relazioni sociali e affettive anche importanti, rispondendo, in ultima analisi, all'innato e fondamentale bisogno di appartenenza che caratterizza il genere umano.

6.2. Il mimetismo motorio delle espressioni emotive

Circoscrivendo l'attenzione all'ambito affettivo e alla tendenza al mimetismo delle espressioni emotive, è piuttosto comune riscontrare, non solo nei bambini ma anche in individui adulti, la riproduzione degli stessi movimenti facciali (o movimenti facciali simili) della persona osservata. Se colui che mi sta parlando sor-

ride, è probabile che sorrida anch'io. Gli studiosi chiamano questa ri-produzione di espressioni facciali *reazioni facciali rapide* (Dimberg, 1997; Hess, Philippot e Blairy, 1998). Anche se palesi o appena accennate, esse assumono un ruolo importante nei processi sociali ed emotivi, alla pari di quanto appena detto in riferimento all'imitazione in generale.

Come sembrano dimostrare i lavori di Dimberg e collaboratori (si veda ad esempio: Dimberg e Thunberg, 1998), le reazioni facciali rapide sono risposte automatiche, veloci (dai 300 ai 400 millisecondi), che si realizzano dopo una anche breve esposizione ad un volto che esprime un'emozione: si ha ragione di ritenere che alla base vi siano degli *affect programs* (con le parole di Tomkins) biologici supportati da percorsi neurali specifici (per quanto riguarda la paura, si veda LeDoux, 1995).

La questione non ancora chiara è se queste risposte automatiche si manifestino come reazioni inconscie solo alla vista di volti che esprimono emozioni, o se si attivino sempre, in presenza di qualsiasi stimolo emotigeno: a sostegno di quest'ultima tesi, Dimberg (1997) dimostra che le reazioni facciali rapide compaiono anche in risposta a stimoli affettivamente carichi, ad esempio alla vista di un serpente⁹³. Nel primo caso si tratterebbe di modalità di risposta con probabile base imitativa, nel secondo caso, invece, si potrebbe pensare ad esse come parte integrante dell'emozione e quindi non necessariamente scatenate da un meccanismo di mimetismo facciale.

6.2.1. LO STUDIO DI ERIC J. MOODY E COLLABORATORI

Un recente lavoro di Moody, McIntosh, Mann e Weisser (2007) discute il meccanismo delle reazioni facciali rapide all'interno di queste due prospettive, ponendo la questione in un modo leggermente diverso: la prima ipotesi vede le reazioni facciali rapide come un meccanismo imitativo di risposta, automatico e non emotivo, un legame diretto percezione-azione che bypassa il sistema emozionale e che potrebbe essere mediato da specifici sistemi neurali (Niedenthal, Barsalou, Winkielman et al., 2005)⁹⁴. In tal caso, quindi, la *mimicry* sarebbe una semplice reazione motoria all'emozione osservata (McIntosh, 1996). La seconda prospettiva propone che le reazioni facciali dell'osservatore siano parte integrante del processo emotivo e come tali possano risentire dello stato emotivo "in corso" nel soggetto.

Moody e collaboratori (Moody et al., 2007) hanno condotto due esperimenti per testare queste implicazioni: ai soggetti del gruppo sperimentale è stato indotto uno stato di paura. Successivamente a tutti i soggetti, sia quelli del gruppo sperimentale che quelli del gruppo di controllo, cui non era stata indotta precedentemente alcuna emozione, venivano mostrate 25 fotografie di volti di persone arrabbiate, impaurite e con espressione neutra.

⁹³ A sostegno della tesi della comparsa delle espressioni emotive in presenza di stimoli emotivamente rilevanti che non siano espressioni facciali, vi sono anche le considerazioni e gli studi sulle *micro-momentary expressions*, esposti nel capitolo 2.

⁹⁴ In particolare l'ipotesi degli autori fa riferimento al sistema dei neuroni specchio che verrà affrontato nel capitolo 9.

Per mezzo di un elettromiogramma⁹⁵ è stata registrata l'attività di tre muscoli facciali: il *corrugator supercilli* (che aggrotta la fronte), il mediale *frontalis* (che solleva l'interno del sopracciglio) e il *levator labii* (che solleva e rovescia il labbro superiore). Il *corrugator supercilli* è interessato nell'espressione di emozioni con vissuto spiacevole come la rabbia (Cacioppo, Petty, Losch et al., 1986); il muscolo mediale *frontalis* nelle espressioni di paura (Darwin, 1972; Ekman e Friesen, 1978), infine il *levator labii* nel disgusto (Vrana, 1993). Al termine della somministrazione degli stimoli i partecipanti valutavano l'intensità delle emozioni provate con uno strumento *self-report*.

L'assunzione di partenza era che, qualora i movimenti dei muscoli facciali di tutti i partecipanti all'esperimento, compresi quelli del gruppo sperimentale che avevano uno stato di paura "in corso", fossero congruenti con l'espressione emotiva della persona ritratta nella fotografia, si sarebbe avvalorata la tesi dell'imitazione motoria (prima interpretazione). Se, invece, l'emozione paura precedentemente indotta⁹⁶ fosse andata ad influire inibendo le reazioni facciali rapide dei partecipanti alla presentazione dei volti esprimenti emozioni diverse dalla paura (cioè, in termini pratici, se si fossero riscontrate differenze significative nelle reazioni facciali rapide del gruppo sperimentale rispetto ai controlli nel caso di osservazione dei volti di persone arrabbiate), si sarebbe potuto supporre che le espressioni facciali della persona (osservante) contribuiscono alla formazione del fenomeno emozione in sé (seconda interpretazione), più che essere risposte imitative all'esposizione ad un volto che esprime emozione.

I risultati (Moody et al., 2007) indicano che lo stato di paura già presente nei soggetti del gruppo sperimentale influisce sulle reazioni facciali rapide⁹⁷. Tuttavia, i dati non consentono di negare un immediato rispecchiamento motorio che innesca un processo emotivo congruente con lo stato dell'osservato: infatti, nonostante la maggiore attivazione del muscolo mediale *frontalis* nel gruppo sperimentale rispetto al gruppo di controllo, sono state rilevate reazioni facciali rapide abbastanza congruenti con l'espressione osservata anche nel gruppo sperimentale: quando sono in uno stato di paura elevata i partecipanti non attivano espressioni esattamente corrispondenti a quelle percepite nella fotografia, ma esibiscono comunque espressioni che risultano influenzate dall'immagine osservata. Gli autori, perciò, ipotizzano un rapido intervento successivo da parte di strutture superiori, a seguito della valutazione dello stimolo che risente necessariamente dello stato emotivo in cui versava il soggetto al momento in cui è

⁹⁵ L'elettromiogramma (EMG) rileva la tensione muscolare attraverso elettrodi opportunamente posizionati in corrispondenza dei muscoli di cui si intende misurare contrazione e rilassamento.

⁹⁶ Tutto ciò partendo dal presupposto che il processo emotivo, almeno a livello di emozioni di base, include una specifica tendenza all'azione che è legata ad un aumento dell'attivazione fisiologica, ad un ri-orientamento dell'attenzione e ad una specifica configurazione dei muscoli facciali, come già discusso.

⁹⁷ Ne consegue che è possibile ipotizzare che l'emozione potrebbe influenzare anche l'attivazione dei siti neurali proprio all'inizio del processo, andando a modificare la possibilità che l'osservatore provi la medesima emozione dell'osservato.

stato esposto alla stimolazione, intervento che potrebbe portare a mascherare la risposta motoria congruente.

I dati sembrano sostenere, quindi, che le reazioni facciali rapide intervengono come reazioni motorie imitative alla vista di specifici *pattern* fisiognomici, anche se l'individuo sta vivendo un'emozione diversa da quella osservata nell'altro⁹⁸.

Tutto ciò appare in linea con l'ipotesi dell'importanza delle reazioni imitative motorie e di una prima sintonizzazione corporea automatica alla vista delle manifestazioni emotive altrui. Meccanismo, questo, che gli esseri umani utilizzano sin dai primi giorni di vita e poi sembrano non perdere del tutto, in quanto contribuisce alla comprensione degli altri. Inoltre, i risultati di Moody e collaboratori sottolineano come il sistema di controllo emotivo possa essere un sistema così potente da poter facilitare o bloccare il processo di comprensione e l'eventuale successiva condivisione dello stato affettivo dell'altro fin dal suo emergere. Resta comunque ancora da chiarire se e quanto tutto ciò dipenda dalla capacità e dalla possibilità che il singolo ha di intervenire con una successiva regolazione cognitiva sulla reazione facciale.

Non ultimo sono da considerarsi gli automatismi di regolazione indotti dalla cultura, come già osservato nel caso dell'esperimento che confrontava le risposte emotive di americani e giapponesi (capitolo 2).

6.2.2. IL MIMETISMO MOTORIO DI ESPRESSIONI EMOTIVE NEI BAMBINI MOLTO PICCOLI

La rilevanza e il carattere innato dell'imitazione motoria nella comprensione (a livello precognitivo) degli stati emotivi è, d'altra parte, sostenuta dal fatto che tale meccanismo è presente nei bambini molto piccoli: già Wallon (1967), in relazione alla concordanza mimica tra espressioni e postura della madre e del bambino, parla di mimetismo affettivo o fisiognomico.

Anche Hoffman (1984) si occupa della capacità del neonato di riprodurre espressioni e posture fin dalle prime settimane di vita: capacità che ritiene possibile grazie al fenomeno della reazione circolare primaria, un meccanismo innato di risposta imitatoria che si manifesta solo con stimoli sociali e non con suoni di pari intensità ma di origine non sociale (Simner, 1971). Un esempio di reazione circolare primaria è la tendenza del neonato a piangere quando sente altri neonati piangere.

Il pianto, insieme al sorriso e ad altri schemi comportamentali preprogrammati, avrebbe, tra gli altri, lo scopo di favorire la prossimità e il contatto con la figura di attaccamento⁹⁹. Ciò è possibile, secondo Hoffman (1984), in quanto i movimenti espressivi e motori dell'osservato elicitano nell'osservatore proprio

⁹⁸ La funzione delle reazioni facciali rapide quale reazione motoria imitativa immediata per attivare il vissuto emotivo e la comprensione dell'emozione altrui verrà esplicitata meglio nel corso del prossimo capitolo, parlando del contagio emotivo.

⁹⁹ L'esempio del bambino che piange al sentire altri bambini piangere evidenzia come la reazione circolare primaria, pur assolvendo una funzione importante nell'ambito dell'attaccamento (Bowlby, 1971), non è esclusiva della diade bambino e figura di attaccamento ma è un meccanismo più generale.

un'imitazione espressiva e uno stato emotivo congruente grazie ad un meccanismo di *feedback*.

Sarebbero, perciò, questi mimetismi, secondo molti studiosi di psicologia dello sviluppo, a produrre la condivisione emotiva che permetterebbe poi al bambino di internalizzare lo stato emotivo dell'altro. Essi sono di vitale importanza per la crescita affettiva e costituiscono i fondamenti per la costruzione di legami interpersonali, poi, nella vita adulta. Il bambino impara ad attribuire un significato alle emozioni e a reagire adeguatamente se la madre (o la figura di attaccamento) interagisce con lui in modo coerente o prevedibile, funzionando da "*biofeedback* sociale", offrendo, cioè, risposte affettive rispecchianti (Gergely e Watson, 1996).

Grazie allo sviluppo di questa capacità di internalizzare lo stato di un'altra persona, tra *caregiver* e bambino, quindi, si instaura una sintonizzazione affettiva (Stern, 1985; Trevarthen, 1993) che, oltre a svolgere un ruolo molto importante per l'attaccamento e di conseguenza per i legami sociali, favorisce lo sviluppo di espressioni, emozioni e sfumature affettive sempre diverse che vanno a costituire un bagaglio emotivo per la vita adulta.

Anche le osservazioni di teorici della corrente psicoanalitica, pur con diverse sfumature, sottolineano la presenza e l'importanza di forme di rispecchiamento e comprensione di azioni ed emozioni all'interno della diade. A tale proposito si possono menzionare il concetto di funzione *alfa* di Bion (1962), o della "madre sufficientemente buona" di Winnicott (1967), o ancora il concetto di *attunement* di Stern (1985), ma si potrebbero nominare anche molti altri autori le cui teorizzazioni implicano l'esistenza di un rispecchiamento del Sé nell'oggetto esterno (o internamente rappresentato) come modalità di ristrutturazione intrapsichica (mondo interno).

Quanto detto suggerisce che nel bambino molto piccolo vi sia «una capacità innata e preprogrammata di internalizzare, incorporare, assimilare, imitare, ecc. lo stato di un'altra persona» (Gallese et al., 2006, p. 544) che trova fondamento nell'espressione emotiva, quindi in ultima analisi in un aspetto dell'emozione che chiama direttamente in causa il sistema motorio e le aree cerebrali ad esso connesse.

Questa predisposizione sembra mantenersi anche nella vita adulta e la risonanza emotiva che ne scaturisce (spaventarsi vedendo il volto atterrito di una persona in fuga, o sentirsi felici al sorridere di chi si ha di fronte, ad esempio) potrebbe trovare spiegazione nella presenza del mimetismo motorio in qualche modo legato al vissuto emotivo congruente, come più sopra evidenziato.

Quindi il mimetismo motorio in situazioni normali, non solo nell'infanzia, ma anche più avanti nell'età adulta, potrebbe costituire, oltre che un fenomeno di promozione delle relazioni sociali, ancora più a monte, la base stessa per un riconoscimento immediato e precognitivo delle emozioni dell'altro, permettendo una comprensione comunque preriflessiva e involontaria che, se seguita dalla mediazione cognitiva e dalla predisposizione alla condivisione, andrebbe a costi-

tuire/attivare il processo empatico, così importante per la nostra vita sociale¹⁰⁰. In particolare, Hartfield, Cacioppo e Rapson (1994) ritengono che il meccanismo delle reazioni facciali rapide sia alla base di un fenomeno osservabile in bambini e adulti: il contagio emotivo, considerato il precursore dell'empatia.

¹⁰⁰ Accettare la possibilità che esista un meccanismo di invio e ricezione dei segnali emotivi prettamente pre-riflessivo e non consapevole non esclude che esistano forme di comunicazione intenzionale dei nostri vissuti emotivi attraverso la parola o il linguaggio corporeo, e non esclude nemmeno la possibilità che nel decodificare il messaggio il ricevente ricorra ad altre modalità o che utilizzi altri elementi informativi rispetto all'espressione facciale, ad esempio relativi al contesto nel quale il messaggio è inserito.