

## La comunicazione non verbale

Il linguaggio *non verbale* è un modo di comunicare diverso dal linguaggio usuale, la persona si mette in relazione con gli altri senza usare la parola.

Della comunicazione non verbale fanno parte i gesti, le espressioni del volto, le posture.

Il grande limite del linguaggio non verbale di poter rappresentare solo il presente.

La *cinesica* è lo studio della comunicazione non verbale, in particolare quella che avviene attraverso i gesti, i movimenti e le espressioni del corpo.

I messaggi del corpo come quelli linguistici non hanno un significato univoco, la loro interpretazione dipende dal contesto.

I messaggi mandati dal nostro corpo sono di tipo diverso: volontari e involontari. Si può considerare un messaggio:

- volontario

strappare un foglio di carta, sbattere la porta

- involontario

arrossire e impallidire;

“avere una brutta cera”, “essere ingrassati o dimagriti”; tra quelli che segnalano sentimenti e reazioni della nostra psiche sono compresi “abbassare o sgranare gli occhi”, “serrare le labbra o atteggiarle a un sorriso”.

Tutti noi capiamo il significato di una “alzata di spalle” o di un “sorriso timido” proprio come capiamo una frase della lingua parlata.

# Il tono, l'atteggiamento, la distanza, la gestualità e la mimica.

## 1) Il tono

Comprende tutti i modi in cui parliamo, trascurando, invece, il contenuto linguistico del discorso.

Fanno parte del tono l'*intonazione*, il *volume* della voce, il *ritmo*, le *pause*; anche i suoni che non fanno parte propriamente della lingua, come *sospirare*, *gemere*, *schioccare* la lingua.

Esprimere il proprio pensiero urlando rappresenta un modo di parlare che ti dà informazioni, per esempio, sullo stato di nervosismo o sul carattere iroso di chi parla.

Il respiro profondo comunica, per esempio, lo sforzo di essere coraggiosi, la paura di prendere una decisione, o semplicemente anticipa all'ascoltatore che qualcosa sta per succedere.

L'atteggiamento include tutte le posizioni del corpo e i suoi movimenti, come *alzarsi* o *sedersi*, tenere la schiena *dritta* o *curva*, *accavallare* le gambe, *dondolarsi*.

## 2) La distanza

Tra le persone nei rapporti reciproci e le variazioni di distanza durante l'azione sono significative.

Per esempio avvicinarsi o allontanarsi, arretrare di un passo, parlare stando vicino all'ascoltatore, sono tutti elementi che forniscono ulteriori informazioni sul rapporto tra i due interlocutori.

L'indietreggiare bruscamente può indicare meraviglia o desiderio di separarsi dall'ascoltatore, il parlare stando vicino può indicare invadenza e mancanza di rispetto, ma anche confidenza e intimità.

## 3) La gestualità

Comprende in generale, le possibili azioni eseguite dagli interlocutori e, in particolare, tutti i movimenti delle braccia e delle mani. Per esempio allargare le braccia, stringere i pugni, accendere una sigaretta, chiudere una finestra.

Chiudere la porta prima di iniziare a parlare può significare che si vuol comunicare qualcosa di riservato, oppure semplicemente che si è infastiditi dalla corrente d'aria proveniente dal corridoio.

Spostare il peso da una gamba all'altra può significare imbarazzo, oppure impazienza e desiderio di interrompere un lungo discorso.

#### 4) La mimica

Comprende i movimenti e le espressioni che si manifestano su un volto, come corrugare la fronte, sorridere sotto i baffi, avere uno sguardo sfuggente.

Per esempio, arricciare il naso e le labbra a contatto con un cibo o una bevanda poco gradevoli

#### 5) Il controllo delle situazioni.

Il comportamento non verbale delle persone è legato anche al ruolo da esse svolto in ciascuna situazione. I movimenti possono indicare:

- stato di superiorità/inferiorità rispetto agli altri;
- stato di approvazione/disapprovazione nei confronti di quello che viene detto e fatto dagli altri.
  - Per esempio, si manifesta la propria superiorità attraverso la posizione delle varie parti del corpo:

con la schiena eretta e il capo volto verso l'alto;

l'espressione del volto seria e senza sorriso;

il tono della voce sprezzante o direttivo;

il tipo di abito, con cui si sottolinea il proprio status sociale elevato;

lo sguardo diretto dall'alto verso il basso.

- Si dimostra la propria approvazione:

con movimenti affermativi del capo;

con un sorriso convinto;

avvicinandosi all'interlocutore e toccandolo.

Gli atti cinetici (cioè quelli legati al movimento) sono molto importanti nella comunicazione umana: per esempio, mentre due persone che parlano al telefono hanno bisogno di intercalare la conversazione con molte parole (come “certo”, “davvero”, “interessante”), per informare l'altro che si sta ascoltando, in una conversazione faccia a faccia questa informazione viene spesso comunicata attraverso diverse reazioni cinetiche.

## 6) La prossemica

- La prossemica studia l'uso dello spazio nelle diverse culture.

L'aspetto prossemico della comunicazione analizza i messaggi inviati con l'occupazione dello spazio.

Il modo nel quale le persone tendono a disporsi in una determinata situazione, apparentemente casuale, è in realtà codificato da regole ben precise. Il termine è stato introdotto dall'antropologo E.T.Hall nel 1963 per indicare lo studio delle relazioni di vicinanza nella Comunicazione interpersonale.

Ognuno di noi tende a suddividere lo spazio che ci circonda in quattro zone principali:

1. La distanza intima (0-45 cm ) in cui ci si abbraccia, ci si tocca e si parla sottovoce.
2. La distanza personale (45-120 cm) tra amici.
3. La distanza sociale (1,2-3,5 metri) tra conoscenti.
4. La distanza pubblica (oltre i 3,5 metri) per le pubbliche relazioni.

Questa distanza è nota come “sfera prossemica” e possiamo raffigurarcela come una sorta di bolla di sapone che ci avvolge; se uno sconosciuto o un conoscente si avvicina troppo avvertiamo un senso di pressione e la tendenza a scostarci.

## Accordo e disaccordo tra messaggio verbale e non verbale.

L'uomo ha la necessità di combinare il linguaggio verbale e non verbale, e deve costantemente

tradurre dall'uno all'altro, e questo succede non senza dilemmi.

Affinché la comunicazione risulti efficace è importante che tra i due livelli di comunicazione ci sia congruenza, che trasmettano cioè lo stesso messaggio e non messaggi contraddittori, come quando, per esempio, si afferma di essere contenti mentre l'espressione del viso indica il contrario.

Talvolta, mentre con le parole affermiamo un concetto, con un messaggio non verbale inviamo un'informazione contrastante con esso. In caso di incongruenza tra messaggio verbale e non verbale lo spettatore/lettore/ascoltatore rimane stupito, seppure a livello inconscio.

Se incontrando una persona, gli dici che ti fa piacere vederlo ma contemporaneamente con lo sguardo guardate altro, questo è un disaccordo tra messaggio verbale e messaggio non verbale.

(CC BY-NC-SA 3.0) lezione di italiano by lagrammaticaitaliana.it

<https://www.lagrammaticaitaliana.it>

---

Questa lezione e' stata realizzata grazie al contributo di:



Risorse per la scuola

<https://www.baobab.school>



Siti web a Varese

<https://www.francescobelloni.it>