

La Comunicazione Non Verbale



Introduzione alla Comunicazione Non Verbale

La comunicazione non verbale è un aspetto fondamentale delle nostre interazioni quotidiane. Si riferisce a tutti quei modi di comunicare che non utilizzano parole, ma piuttosto gesti, espressioni facciali e posture del corpo. Questo tipo di comunicazione è spesso spontaneo e riflette il nostro stato emotivo e le nostre intenzioni in modi che le parole a volte non riescono a esprimere completamente.

Un sorriso può indicare felicità o approvazione, mentre una smorfia può esprimere disapprovazione o disagio.

Il linguaggio non verbale include elementi come gesti, espressioni del volto, e posture, che tutti contribuiscono a trasmettere significati e emozioni.

I Limiti della Comunicazione Non Verbale

Un grande limite del linguaggio non verbale è la sua capacità di rappresentare solo il presente. A differenza del linguaggio verbale, che può riferirsi a eventi passati o futuri, la comunicazione non verbale è più immediata e spesso legata al momento presente.

Ad esempio, se qualcuno sta arrossendo durante una conversazione, questo riflette una reazione immediata e non un evento passato o futuro.

Il linguaggio non verbale è limitato nella sua capacità di riferirsi a tempi diversi rispetto al presente.

Cinesica: Lo Studio della Comunicazione Non Verbale



La cinesica è il campo di studio che si concentra sulla comunicazione non verbale, in particolare quella espressa attraverso i gesti, i movimenti e le espressioni del corpo. Comprendere la cinesica ci aiuta a interpretare i messaggi che non sono esplicitamente verbalizzati ma che comunque giocano un ruolo cruciale nella comunicazione.

Un gesto come il sollevamento delle spalle può esprimere indifferenza, mentre un movimento delle mani può sottolineare un punto specifico durante una conversazione.

La cinesica include tutti i movimenti e le espressioni corporee che contribuiscono alla comunicazione.

Tipi di Messaggi Non Verbali



La comunicazione non verbale può essere suddivisa in messaggi volontari e involontari. I messaggi volontari sono quelli che facciamo consapevolmente, come ad esempio gesti intenzionali. I messaggi involontari, invece, emergono senza una consapevole intenzione e spesso rivelano le nostre vere emozioni o stati d'animo.

Strappare un foglio di carta o sbattere una porta sono esempi di messaggi volontari, mentre arrossire o impallidire sono esempi di messaggi involontari.

I messaggi non verbali possono essere sia volontari che involontari, e la loro interpretazione dipende dal contesto.

Il Tono della Voce



Il tono della voce è un aspetto cruciale della comunicazione non verbale. Include l'intonazione, il volume, il ritmo e le pause nella nostra parlata. Non si tratta solo del contenuto delle parole, ma del modo in cui vengono pronunciate, che può trasmettere emozioni e atteggiamenti.

Un tono di voce alto può indicare rabbia o entusiasmo, mentre un tono monotono può suggerire disinteresse o noia.

Il tono della voce include tutti gli elementi di espressione vocale che non riguardano direttamente il contenuto linguistico.

L'Atteggiamento e la Postura



L'atteggiamento e la postura influenzano significativamente la nostra comunicazione non verbale. Le posizioni del corpo, come alzarsi o sedersi, possono riflettere la nostra disposizione mentale e le nostre intenzioni. Una postura eretta può esprimere fiducia e autorità, mentre una postura curvata può suggerire insicurezza o sottomissione.

Se qualcuno si alza in piedi con la schiena dritta e il capo sollevato, potrebbe voler comunicare sicurezza e autorità.

L'atteggiamento e la postura del corpo sono indicatori importanti del nostro stato emotivo e delle nostre intenzioni.

La Distanza Interpersonale

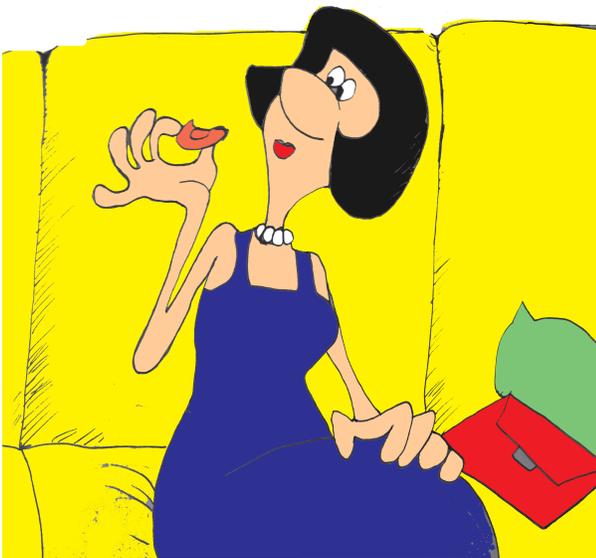


La distanza tra le persone, conosciuta come prossemica, gioca un ruolo fondamentale nella comunicazione non verbale. Le diverse zone di distanza, come intima, personale, sociale e pubblica, influenzano il modo in cui interagiamo con gli altri e possono variare a seconda della cultura e del contesto.

Avvicinarsi troppo a qualcuno può essere percepito come invadenza, mentre mantenere una distanza eccessiva può sembrare distacco o indifferenza.

La prossemica studia l'uso dello spazio nelle interazioni sociali e le norme che regolano la distanza tra le persone.

Gestualità e Mimica



La gestualità e la mimica sono componenti essenziali della comunicazione non verbale. La gestualità

si riferisce ai movimenti delle mani e delle braccia, mentre la mimica riguarda le espressioni facciali. Entrambi questi elementi possono arricchire o contrastare il messaggio verbale.

Un gesto come stringere i pugni può esprimere determinazione o frustrazione, mentre una smorfia può indicare disgusto o disapprovazione.

La gestualità e la mimica contribuiscono significativamente alla comunicazione, fornendo ulteriori informazioni e sfumature al messaggio verbale.

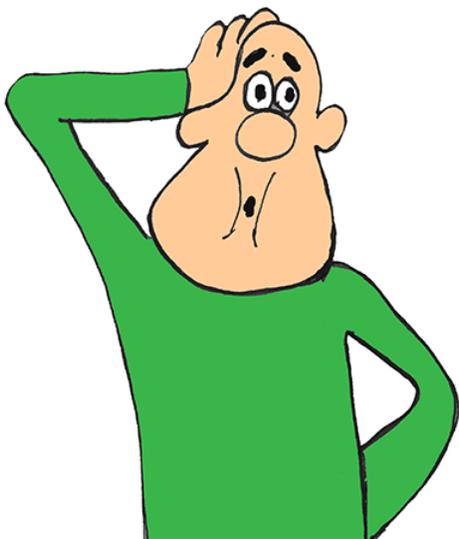
Il Controllo delle Situazioni

Il comportamento non verbale può indicare il ruolo sociale e il controllo che una persona esercita in una situazione. La posizione del corpo, l'espressione facciale e il tono di voce possono rivelare il grado di superiorità o inferiorità percepito e le reazioni di approvazione o disapprovazione.

Una postura eretta e un tono di voce autoritario possono indicare un ruolo di leadership, mentre movimenti affermativi del capo e sorrisi possono dimostrare approvazione.

Il controllo delle situazioni attraverso il comportamento non verbale può rivelare informazioni importanti sui ruoli sociali e le relazioni interpersonali.

Accordo e Disaccordo tra Messaggio Verbale e Non Verbale



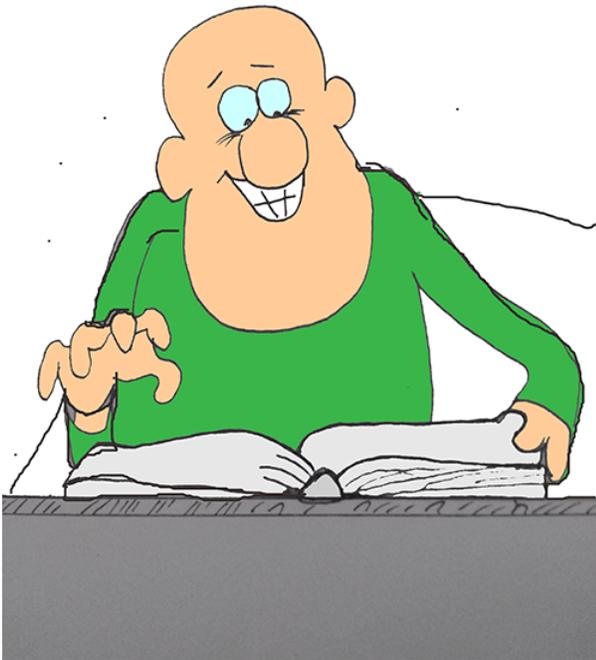
È cruciale che il messaggio verbale e quello non verbale siano coerenti per evitare confusioni. Quando

c'è disaccordo tra ciò che diciamo e come lo esprimiamo non verbalmente, l'ascoltatore può percepire l'incongruenza, anche a livello inconscio.

Dire “mi fa piacere vederti” mentre si guarda altrove è un esempio di incongruenza tra il messaggio verbale e quello non verbale.

L'efficacia della comunicazione dipende dalla congruenza tra i messaggi verbali e non verbali, evitando segnali contrastanti che possono creare confusione.

Ecco un dizionario delle parole e dei concetti più complessi trattati nella lezione sulla comunicazione non verbale:



1. Linguaggio non verbale

- Linguaggio non verbale: Metodo di comunicazione che non utilizza parole, ma gesti, espressioni facciali e posture per trasmettere informazioni.

2. Cinesica

- Cinesica: Studio della comunicazione non verbale attraverso i gesti, i movimenti e le

espressioni del corpo.

3. Messaggi volontari e involontari

- Messaggi volontari: Azioni consapevoli e intenzionali, come strappare un foglio di carta o sbattere una porta.
- Messaggi involontari: Reazioni automatiche e inconsce, come arrossire, impallidire, o avere un'espressione facciale che rivela emozioni o stati d'animo.

4. Tono

- Tono: Modalità di espressione vocale che include intonazione, volume, ritmo e pause. Può comunicare emozioni e stati d'animo senza il contenuto verbale.

5. Atteggiamento

- Atteggiamento: Posizioni e movimenti del corpo, come sedersi, alzarsi, o la postura della schiena e delle gambe, che possono comunicare significati non verbali.

6. Distanza

- Distanza: Spazio fisico tra le persone durante una comunicazione, che può indicare vari livelli di intimità o rispetto, e influenzare la percezione della relazione tra interlocutori.

7. Gestualità

- Gestualità: Movimenti delle braccia e delle mani, come allargare le braccia o stringere i pugni, che comunicano significati attraverso azioni fisiche.

8. Mimica

- Mimica: Movimenti e espressioni facciali che comunicano emozioni o reazioni, come sorridere o arricciare il naso.

9. Controllo delle situazioni

- Controllo delle situazioni: Comportamenti non verbali che riflettono lo stato di superiorità o inferiorità e approvazione o disapprovazione verso gli altri.

10. Atti cinetici

- Atti cinetici: Movimenti del corpo che comunicano significati, come spostare il peso da una gamba all'altra o chiudere una porta, utili per la comunicazione faccia a faccia.

11. Prossemica

- Prosemica: Studio dell'uso dello spazio nelle comunicazioni interpersonali, che analizza come le persone si dispongono fisicamente e le loro distanze nelle diverse situazioni.

12. Sfera prossemica

- Sfera prossemica: Le quattro zone di distanza personale che ogni individuo tende a mantenere durante l'interazione:
 - Distanza intima: 0-45 cm, per contatti ravvicinati e intimi.
 - Distanza personale: 45-120 cm, per amici e persone con cui si ha un buon rapporto.
 - Distanza sociale: 1,2-3,5 metri, per conoscenti e interazioni formali.
 - Distanza pubblica: Oltre i 3,5 metri, per comunicazioni pubbliche e formali.

13. Congruenza

- Congruenza: Coerenza tra messaggio verbale e non verbale. Una comunicazione è efficace quando entrambi i livelli trasmettono lo stesso messaggio senza contraddizioni.

14. Incongruenza

- Incongruenza: Discrepanza tra messaggio verbale e non verbale, che può causare confusione o sorpresa nel destinatario.

(CC BY-NC-SA 3.0) lezione - 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>