

# LA COMUNICAZIONE TRA REALTÀ, SPORT E SOCIAL NETWORK

di  
**Dario Pellegrino Piantadosi**

## LEZIONE 2

# LE PRINCIPALI TIPOLOGIE DI COMUNICAZIONE

## SOMMARIO

1. Introduzione
2. Il meccanismo della comunicazione umana
3. Gli studi sulla comunicazione, i principali modelli sperimentali
4. Il modello matematico di Shannon-Weaver
5. Watzlawick e gli assiomi della comunicazione
6. Linguaggio analogico e linguaggio digitale
7. La soglia di attenzione degli esseri umani
8. La comunicazione non verbale
9. Paralinguistica
10. Cinesica e mimica facciale
11. Prossemica
12. Aptica
13. Parlare di sé attraverso il linguaggio del corpo

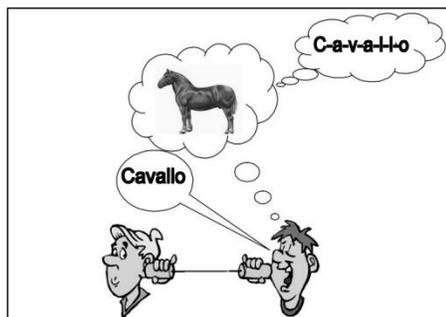
## IL MECCANISMO DELLA COMUNICAZIONE UMANA



IL PROCESSO FONICO UDITIVO



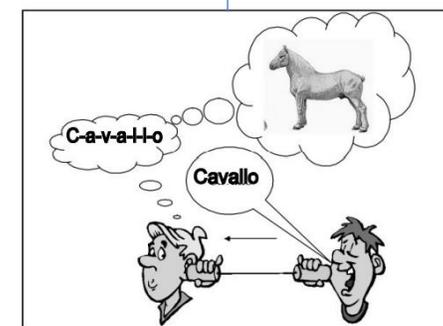
Due individui comunicano utilizzando lo stesso codice lingua



L'interlocutore A racconta, secondo la sua esperienza, di un "cavallo" all'interlocutore B.  
L'interlocutore B riceve il messaggio attraverso l'apparato uditivo e genera la sua rappresentazione del "cavallo".



Esperienze, culture e saperi diversi generano immagini mentali diverse.



## EMITTENTE E DESTINATARIO – COME COMPORTARSI QUANDO SI COMUNICA

### EMITTENTE

- Scegliere con cura le parole per esprimerci;
- Adattarci al nostro ascoltatore (età, conoscenze);
- Pronunciare bene le parole del messaggio;
- Usare la lingua.

### DESTINATARIO

- Ascolto;
- Attenzione;
- Importanza al messaggio.



**NB: E' importante porre attenzione durante i processi di comunicazione.**

## LA SOGLIA DI ATTENZIONE DEI BAMBINI

Ad età diverse  
corrispondono soglie di  
attenzione ed  
apprendimento differenti.



**4/6 ANNI**

- Tempi di concentrazione 8-30 min.
- Apprende soprattutto per imitazione
- Non immagina le azioni da compiere, le fa.
- Comprende il senso della regola.
- Fa le prime esperienze di coordinazione complessa.

**7/11 ANNI**

- Tempi di concentrazione 14-45 min.
- Apprende soprattutto sfruttando la fantasia (per immagini).
- Immagina e riflette sulle azioni da compiere.
- Diventa sempre più abile nella coordinazione motoria.

**11/14 ANNI**

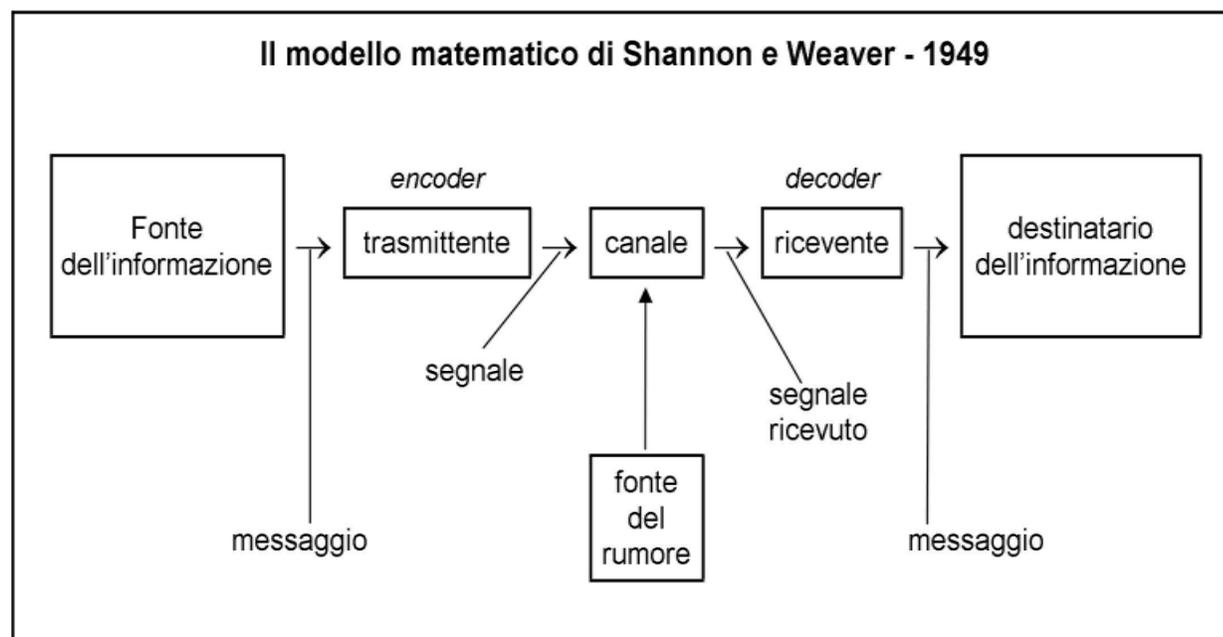
- Tempi di concentrazione 45 min.
- Apprende soprattutto attraverso la voglia di far bene.
- Sviluppa l'autonomia ed il senso di responsabilità.
- Immagina le azioni da compiere e le porta a termine.

Ogni bambino può avere un canale di apprendimento preferenziale, a seconda del momento e dell'attività che sta svolgendo. Per questo motivo l'istruttore si impegna a spiegare le cose in modalità differenti.

- **Canale visivo verbale:** si impara più facilmente leggendo.
- **Canale visivo non verbale:** si impara più facilmente osservando (immagini).
- **Canale uditivo:** si impara più facilmente assistendo a lezioni, ascoltando e partecipando a discussioni.
- **Canale cinestetico:** si impara più facilmente facendo.

È scientificamente dimostrato che l'apprendimento basato su emozioni positive è molto più efficace e duraturo nel tempo.  
I nostri istruttori stanno imparando ad insegnare con il sorriso ed a promuovere emozioni positive come la gioia, la serenità, l'altruismo e la gratitudine.

## IL MODELLO MATEMATICO SHANNON-WEAVER



Scopo: Studiare le strategie migliori affinché il messaggio arrivi integro alla sorgente.

- **Sorgente:** Fonte dell'informazione;
- **Encoder:** Apparato trasmittente;
- **Mezzo/Canale:** Strumento di invio del messaggio;
- **Fonte del rumore:** Modifica il messaggio;
- **Decoder:** Apparato ricevente;
- **Destinatario:** Chi riceve il messaggio decodificato.

- Scegliere il canale con maggiore grandezza di banda
- Scegliere un codice condiviso e robusto
- Codificare con ridondanza

## LIMITI DEL MODELLO SHANNON-WEAVER



- Mancanza di riferimenti semantici del codice;
- Comunicazione intesa solo come scambio di informazioni;
- Assenza dell'intenzionalità della comunicazione;
- Assenza di riferimenti alla condivisione del messaggio;
- Assenza degli elementi di Feedback;
- Assenza di effetti sul destinatario.

## GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

Nel 1967, Paul Watzlawick pubblica *“La pragmatica della comunicazione umana”*. Il focus attorno al quale ruota il libro è che ogni comportamento comunica un messaggio ed è, di conseguenza, da considerare una comunicazione. Comuniciamo con i gesti, con le parole e a volte lo facciamo in modo inconsapevole. Questo è un aspetto fondamentale della vita quotidiana di ogni essere vivente ed esistono delle regole per creare un’efficiente comunicazione, ovvero i “Cinque assiomi”.



1. E’ impossibile non comunicare;
2. Ogni comunicazione genera una relazione;
3. La natura di una relazione dipende dalla sua punteggiatura/interpretazione;
4. La comunicazione umane è analogica e digitale;
5. Gli scambi di comunicazione sono simmetrici o complementari.

## GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

### **1. E' IMPOSSIBILE NON COMUNICARE**

Sia le parole sia il silenzio hanno valore di messaggi; entrambi i comportamenti influenzano gli altri, i quali non possono non rispondere a queste comunicazioni. Anche solo sguardi, sorrisi, abbracci o poche parole generano comunicazione.

## GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

### **2. OGNI COMUNICAZIONE, GENERA UNA RELAZIONE.**

Quando comunichiamo con qualcuno, non forniamo solo un'informazione ma esprimiamo, attraverso il tono della voce, la postura e la scelta delle parole, in che relazione ci poniamo nei confronti dell'interlocutore.

Ogni volta che ci si rapporta con qualcuno, qualsiasi sia il mezzo utilizzato, bisogna prestare attenzione alla relazione che si genera, poiché potrebbe far risultare controproducente la comunicazione.

## GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

### **3. LA NATURA DI UNA COMUNICAZIONE DIPENDE DALLA SUA PUNTEGGIATURA.**

La comunicazione è un flusso continuo di messaggi a cui però i partecipanti danno una PUNTEGGIATURA, secondo la quale ad ogni specifico stimolo corrisponde una precisa risposta.

Punteggiatura che può essere intesa come, intonazione, accento, punti e suspace.

## GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

### **4. LA COMUNICAZIONE UMANA E' ANALOGICA E DIGITALE.**

Esistono due modi di far riferimento ad un oggetto, attraverso l'immagine o attraverso l'attribuzione di un nome.

*Analogica:* Non-verbale, gesti, espressione del viso, abbigliamento, movimenti

*Digitale:* Attribuzione di un nome all'oggetto, convenzionale.

## GLI ASSIOMI DELLA COMUNICAZIONE

### **5. GLI SCAMBI DI COMUNICAZIONE SONO SIMMETRICI O COMPLEMENTARI.**

Gli scambi comunicativi possono essere improntati sull'uguaglianza dei due partner, quindi simmetrici, oppure possono essere improntati sulla differenza, quindi complementari.

## LINGUAGGIO ANALOGICO E DIGITALE

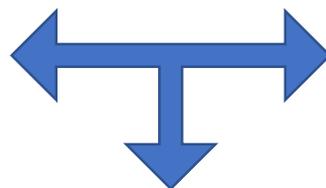
ANALOGICO

Linguaggio delle emozioni e dei sentimenti, gesti, mimica facciale, arte visiva e figurativa.

DIGITALE

Linguaggio delle parole, numerico, razionale, codificato.

ANALOGICO



DIGITALE

Il buon comunicatore deve saper utilizzare a proprio favore sia linguaggio analogico che digitale

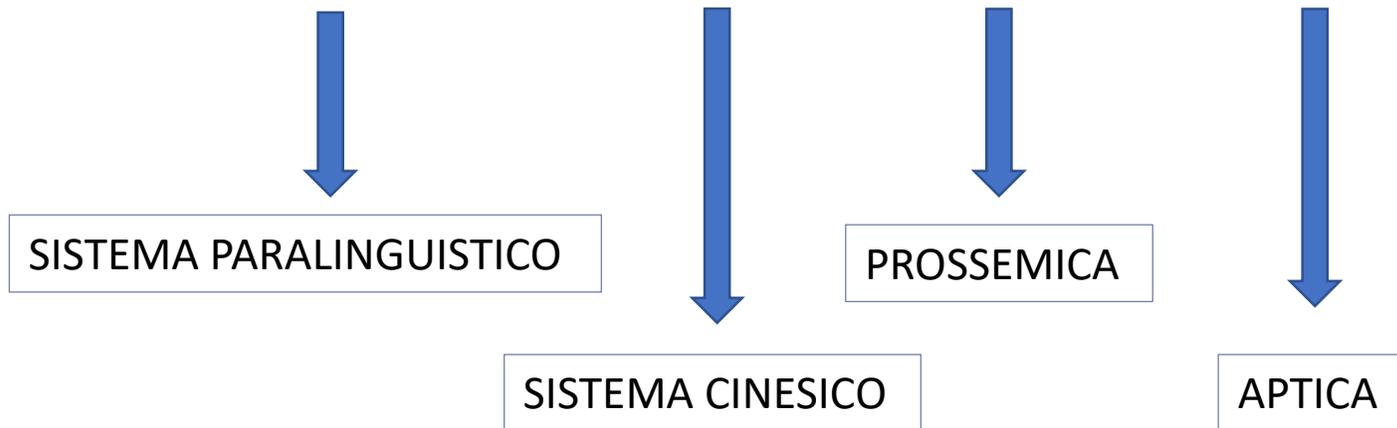
## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

La comunicazione non verbale è quella parte della comunicazione che riguarda il linguaggio del corpo.

In questo tipo di comunicazione hanno molta importanza le influenze culturali che generano codici comuni, i quali ci aiutano a comprendere messaggi e gestualità.



## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE



Per ogni tipologia di comunicazione non verbale esistono degli elementi inconsci, presenti all'interno di ognuno di noi.  
Spesso si sente parlare di istinto, soprattutto riguardo a certi comportamenti.

## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE Il sistema paralinguistico

Comprende i suoni che emettiamo a prescindere dal significato delle parole.



**Fattori fisiologici**



- Tono di voce
- Timbro vocale
- Frequenza vocale
- Ritmo e pause
- Intercalari

## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE Il sistema cinesico

Comprende i movimenti del  
nostro corpo.



- Movimenti degli occhi;
- Movimenti del volto
- Movimenti del corpo;
- Mimica facciale;
- Gest;
- Postura

**Fattori che  
possono essere  
studiati ed allenati**

## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

### La mimica facciale

Le espressioni del volto



Spesso sono simili per ogni individuo o studiate da ogni attore sociale (es. politici).

**sorpresa**  
Dura solo un secondo:

- 1 sopracciglia sollevate
- 2 occhi spalancati
- 3 bocca aperta

**disprezzo**

- 1 labbra serrate e angolo della bocca sollevato

**disgusto**

- 1 naso arricciato
- 2 labbro superiore sollevato

**paura**

- 1 sopracciglia sollevate e tirate assieme
- 2 palpebre superiori sollevate
- 3 palpebre inferiori tese
- 4 labbro leggermente allungato verso l'orecchio

**rabbia**

- 1 sopracciglia abbassate e unite
- 2 occhi furiosi
- 3 restringimento delle labbra

**tristezza**

- 1 palpebre superiori cadenti
- 2 occhi non concentrati
- 3 lieve flessione degli angoli della bocca

**felicità**  
Un sorriso vero include sempre:

- 1 rughe a zampe di gallina
- 2 guance sollevate
- 3 movimento del muscolo che orbita attorno all'occhio

Alcune espressioni di politici

## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

### La prossemica

Studia la gestione dello spazio e del territorio che circonda le nostre comunicazioni



Zona intima, in cui entrano solo familiari e partner.



50 cm distanza

Zona personale, per amici e colleghi, parenti lontani.



50-100 cm distanza

Zona sociale, comunicazioni formali e incontri casuali, estranei.



1-3,4 m distanza,  
*vediamo tutta la persona.*

Zona pubblica, lezioni, comizi e occasioni pubbliche ufficiali



> 4 m distanza, *comunicazione preparata e asimmetrica.*

## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE L'aptica

Studia il contatto fisico.  
Processo di percezione  
degli oggetti attraverso il  
tatto.

Dal greco "apto", tatto.

**Curiosità: Il guanto Aptico di  
Meta, per toccare con mano gli  
oggetti nel "metaverso".**

Tipologia di  
comunicazione intima.

- Stretta di mano
- Bacio per salutare
- Abbracci
- Carezze
- Effusioni intime

**PARLARE DI SE' ATTRAVERSO IL LINGUAGGIO  
DEL CORPO**