



*Comunicazione: «la componente psicologica e i  
rapporti interpersonali»*

*10 settembre 2017*

*Ore 11.15 – 13.00*

*Dott. Massimo Giuliani*

## Chi è Massimo?



*Laureato con lode in SDE indirizzo Esperto dei Processi Formativi*



*Master in Gestione e Sviluppo delle Risorse Umane*



*Responsabile Nord Italia Centro Nazionale Contro il Bullismo*



*Ufficiale Riservista E.I. Grado di Tenente F. Meccanizzata*



*Ufficiale Commissario Corpo Militare Croce Rossa Italiana*



*Membro Unione Nazionale Ufficiali in Congedo d'Italia*

## Chi è Massimo?



*Tecnico Federale II Dan Karate Fijklkam*



*Membro ANAOI Associazione Nazionale Atleti Azzurri ed Olimpici d'Italia*



*Membro FIEFS Federazione Italiana Educatori Fisici e Sportivi*



*Tecnico Karate e Formatore Nazionale Ente di Promozione Libertas*



*Atleta Agonista Master della Master Rapid ( Sede di Ghedi -BS)*

## *La comunicazione si articola in tre livelli*

### *La comunicazione verbale*

*Ovvero, s'intende il cosa si dice ossia, l'aspetto contenutistico.*



# *La comunicazione para-verbale La comunicazione para-verbale*

*S'intende il come si dice: tono della voce, ritmo di conversazione, intensità del suono, sospensioni ed eventuali inflessioni dialettali*  
*S'intende il come si dice: tono della voce, ritmo di conversazione, intensità del suono, sospensioni ed eventuali inflessioni dialettali*



**Mario Brega**  
*«Borotalco»*



**Totò**  
*«I due colonnelli»*



**Renato Pozzetto**  
*«Il ragazzo di campagna»*



**Neri Marcorè**

## ***La comunicazione non verbale***

*E' ciò che viene espresso dal nostro corpo mentre comunichiamo, attraverso postura, movimento, gestualità, mimica facciale, sguardo, utilizzo dello spazio a noi circostante.*

### ***Il nocciolo della comunicazione***



*Allora sarà questa?*



***E' ancora questa?***



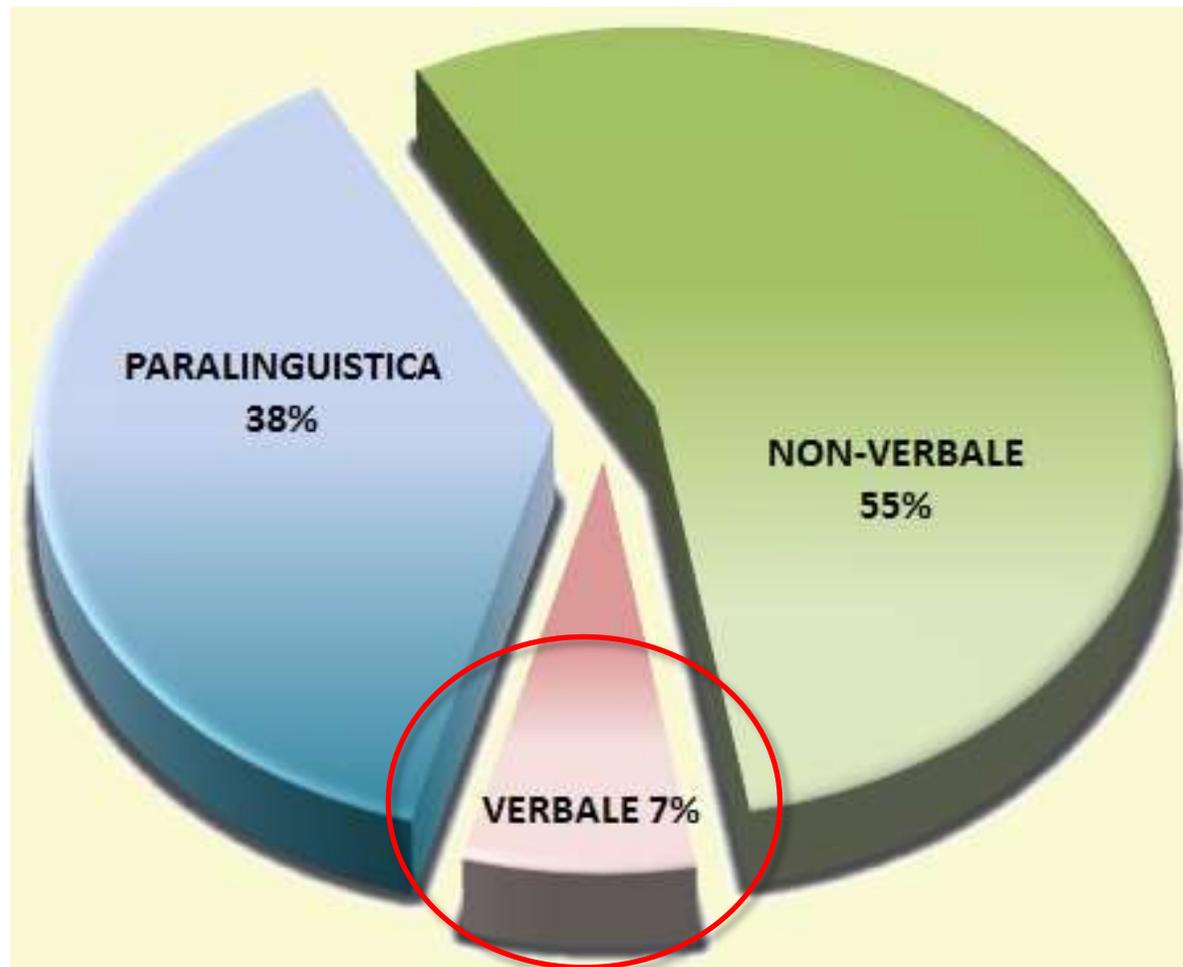
???



***Ma nemmeno questa...  
...la strumentalizzazione!!!***



***Ma allora cos'è?***



***In sintesi...***

***Nel Paraverbale un  
esempio il nostro Kiai***



***Nel Non Verbale un esempio i  
gesti più comuni***

***«La cosa più importante della comunicazione è ascoltare ciò che non viene detto»***

***Peter Drucker***



*Peter Ferdinand Drucker (Vienna, 19 novembre 1909 – Claremont, 11 novembre 2005) è stato un economista e saggista austriaco naturalizzato statunitense.*

*...ma non solo, ciò che noi appariamo e siamo per gli altri nella dimensione dello spazio!*



Nel mezzo di un evento sportivo con una campionessa nota...



In aula, nelle pause di eventi sportivi...



Dopo il rientro da missioni militari...



Prima di cerimonie istituzionali di Stato...

***...ma non solo, ciò che noi appariamo e siamo per gli altri nella dimensione dello spazio!***



Nel privato di un ascensore durante la pausa lavorativa...



Con il Presidente, durante un'assemblea importante...



Senza il nostro volto...



In palestra tra una seduta e l'altra...



Una domenica pomeriggio con i colleghi...

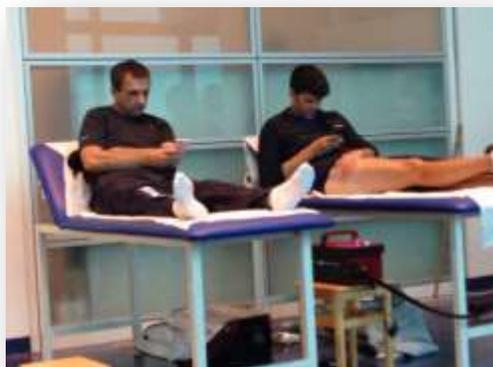
***...ma non solo, ciò che noi appariamo e siamo per gli altri nella dimensione dello spazio!***



Prima di un intervento chirurgico...



Durante una stage...



Dopo l'intervento chirurgico...  
(Qui con Cassarà Scherma Nazionale Italiana)



Durante una corsa...



Durante una gara...

***...ma non solo, ciò che noi appariamo e siamo per gli altri nella dimensione dello spazio!***



In un'aula sportiva...



In aula scolastica...

***...ma non solo, ciò che noi appariamo e siamo per gli altri nella dimensione dello spazio!***



*Fare i cinici è pure un modo di dare leggerezza alla vita quando inizia a pesare (Luigi Pirandello)*

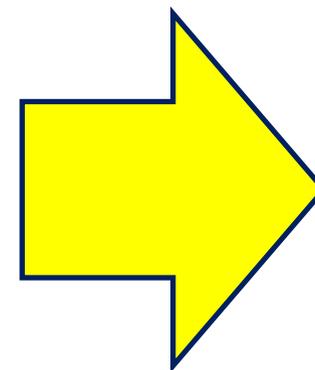
## *Sapete che differenze ci sono?*

Il termine **conoscenza tacita** o **implicita**, o anche **sapere tacito** (in inglese, *tacit knowledge*), viene utilizzato nel campo delle discipline che studiano l'antropologia delle tecniche e il funzionamento delle organizzazioni (sociologia del lavoro e delle organizzazioni, teoria dell'impresa, economia aziendale, *management science*, ecc.) e nel campo delle prassi consulenziali, per identificare:



«una conoscenza non codificata, non contenuta in testi o manuali, non gestita attraverso flussi comunicativi strutturati; ma una conoscenza che esiste nella testa degli individui, che nasce dall'esperienza lavorativa e che - come tale - si collega alla capacità di comprensione dei contesti di azione, intuizioni, sensazioni che difficilmente possono essere comprese da chi non condivide tale esperienza».

*L'aula, la palestra, il Dojo, la nostra  
rappresentazione nella vita.*





## ***Decollare in tre step...***

*a) Attivazione dei discenti invitandoli a presentarsi (Icebreaking).*

*Si attivano i partecipanti, facilitandomi contatti tra loro, si sblocca l'atmosfera e si crea un senso di gruppo, nell'ambito del quale si può facilitare una vera comunicazione.*

*b) Evidenziare in maniera chiara l'obiettivo del corso e quello che i partecipanti possono apprendere (Patto d'Aula)*

*c) Dialogare con i partecipanti mantenendo il contatto visivo*

*d) Far affiorare la teoria dell'Iceberg.*

## ***Il patto d'aula***

*Il Patto d'Aula è una stretta di mano virtuale tra il tecnico e i discenti dove si mettono subito in chiaro:*

Obiettivi

Programma

Regole

Metodologia

Aspetti Logistici

*Il patto d'aula è un momento formativo molto importante poiché fa chiarire ai partecipanti le finalità del corso, il perché si è lì, come si svolgerà il programma e deve tendere a far emergere le aspettative dei partecipanti. E' anche il momento per chiarire tutte le regole del programma e la metodologia utilizzata.*

# *Comportamenti corretti*

- *Dare regole per le domande*
- *Dare il 100% di contatto con gli occhi all'interlocutore mentre vi fa la domanda*
- *Ripetere la domanda per attirare l'attenzione di tutti e verificare che abbiano ben compreso*
- *Rispondere a tutti e non alle singole persone.*



## ***Il tempo***

*Il tempo è fondamentale ed è importante pianificarlo. Il tempo va rispettato chiarendolo sin da subito ai partecipanti: sempre!*

*Si pianificano necessariamente i tempi:*

- *Della lezione*
- *Degli interventi*
- *Di tutte le attività che siamo chiamati a svolgere non per ultimo l'ascolto degli associati.*

***...e rispettarli!!!***

# ***Le principali abilità necessarie per comunicare***

## *Abilità di comunicazione non verbale*

*Postura aperta, atteggiamento rilassato, movimenti del corpo, uso adeguato del silenzio come espressione di ascolto, contatto oculare.*

## *Abilità di comunicazione verbale*

*Precisazione: esprimere con chiarezza ciò che si desidera. Specificazione del problema evitando di generalizzare. Messaggi in prima persona. Possono essere concepiti come un attacco diretto, quindi mettono in fuga ed innalzano le barriere alla comunicazione stessa.*

# ***Decollo, volo, atterraggio...***

## **Decollo**

Il tecnico richiama l'attenzione, ci si presenta e fa una panoramica degli argomenti da trattare

## **Volo**

Il tecnico presenta ai discenti le informazioni, la tesi, i contenuti del programma, coinvolgendo tutti

## **Atterraggio**

Il tecnico tira le fila di quanto presentato e lascia ai discenti gli spunti



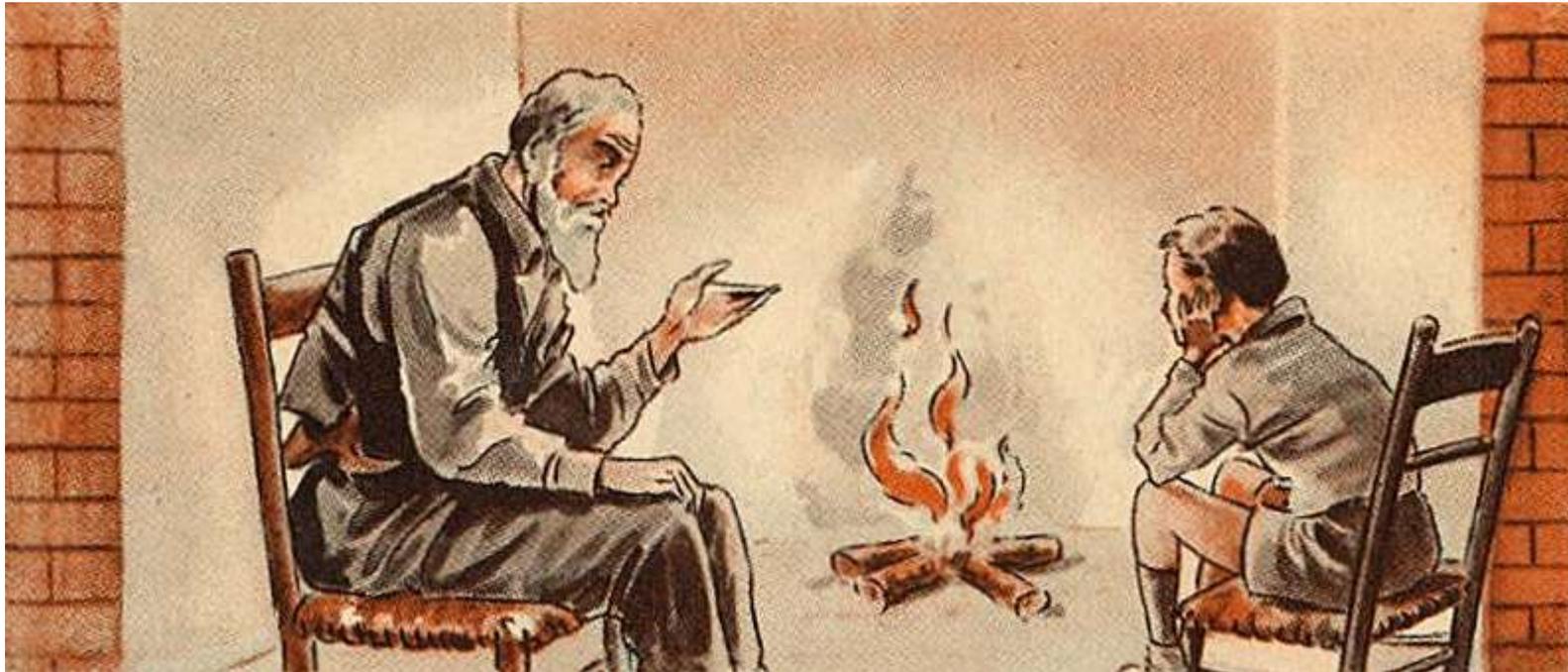
## *Ice breaking*

*Ad inizio seduta rompere il ghiaccio tra le persone che devono condividere insieme un momento.*

- *Incoraggiare i partecipanti a sciogliersi*
- *Prendersi un po' meno sul serio (mettendo da parte lo status, l'autorità, il rido ecc.)*
- *Evitare i comportamenti formali e rigidi*



# *Personalizzare la presentazione*



***Raccontiamoci!!!***

*«Sono sempre i sogni a dare forma al  
mondo!»*

*L. Ligabue*

# *La forza dirompente di una «Nana Rossa»*



# *Trasferire le conoscenze*



*Che non sta a voler manifestare  
quanto siamo bravi!*

# *Lo Storytelling*

## *Metodo*

## *Efficacia*

*Grafici (tabelle, frecce, ecc.)*

**ZERO**

*Argomenti razionali*

**ZERO**

*Dialogo*

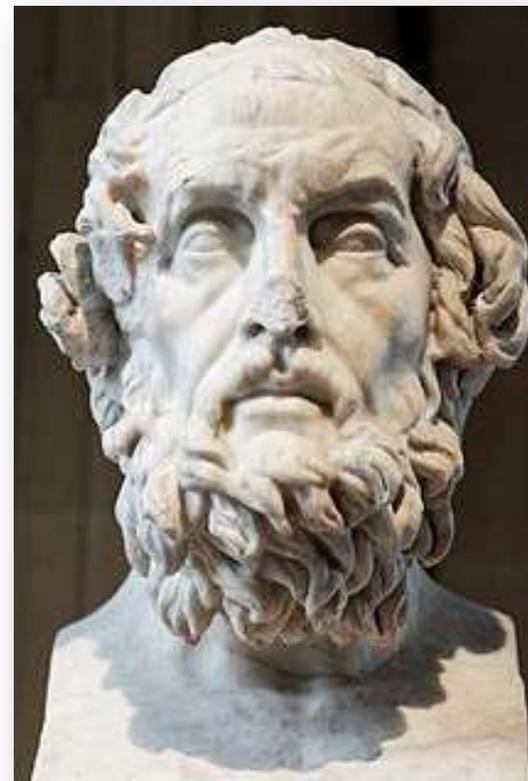
**Impraticabile**

*Narrazione (racconti)*

**ALTA**

## ***Lo Storytelling***

*La narrazione è da sempre il mezzo più efficace per comunicare. Pensate che nemmeno quando dormiamo il nostro corpo smette di fare Storytelling e lo fa, tramite i sogni. La narrazione è radicata dentro di noi tanto da essere inserita nei bisogni primari e infiniti esempi ci testimoniano l'importanza nella comunicazione da oltre 2000 anni di storia (basti pensare ad Omero).*



***Si può raccontare anche il più tecnico degli argomenti ai discenti,  
parlando al loro cuore!***

# ***Lo Storytelling***

*«Le persone sono attratte dalle storie perché siamo creature sociali e ci relazioniamo con altre persone» la vita accade nelle narrazioni che raccontiamo l'un l'altro. Una storia può andare dove l'analisi quantitativa e la ragione non arrivano:*

***le nostre emozioni!***

*I dati possono convincere le persone, ma non ispirare loro di agire, per fare questo è necessario avvolgere la nostra visione in una storia che fa sognare e...*

***agita l'anima!***



# ***La gestione delle obiezioni***

## ***LA PERSONA***

*Non sa*

*Vuole approfondire*

*Non capisce*

*Vuole capire meglio*

*Non accetta*

*Cerca dei vantaggi*

*Non ricorda*

*Vuole colmare una lacuna*

*Ha paura di agire*

*Cerca una conferma*

# *Tipi di obiezioni ed azioni*

## *Polemiche*

- ✓ *Mantenere la calma*
- ✓ *Limitarsi agli aspetti di contenuto*

## *Fuori tema*

- ✓ *Rinviare ad altro momento*
- ✓ *Ricondurre all'argomento principale*

## *Pertinenti e anticipatorie*

- ✓ *Dare brevi risposte*
- ✓ *Dire il momento della trattazione*



## ***Punti di attenzione***

***Ascoltare fino in fondo con interesse***

***Riformulare l'obiezione***

***«Se ho ben capito...»***

***Trasformare l'obiezione in contributo positivo***

***«Mi sembra interessante ciò che sta dicendo...»***

***Chiedere di circoscrivere il contenuto***

***«Mi chiarisce bene cosa intende?»***

## ***Punti di attenzione***

***Se non è possibile rispondere indicare altre possibili fonti di informazione***

«Se ho ben capito...»

***Evitare atteggiamenti di contrapposizione***

«Sì, Ma,...»

«Sì, Però,...»

***Evitare espressioni didattiche***

«Adesso ti spiegherò meglio...»

«...forse tu non sai...»

«certamente non hai considerato...»

«...hai capito?»

***Mai contrapporsi in maniera diretta!***

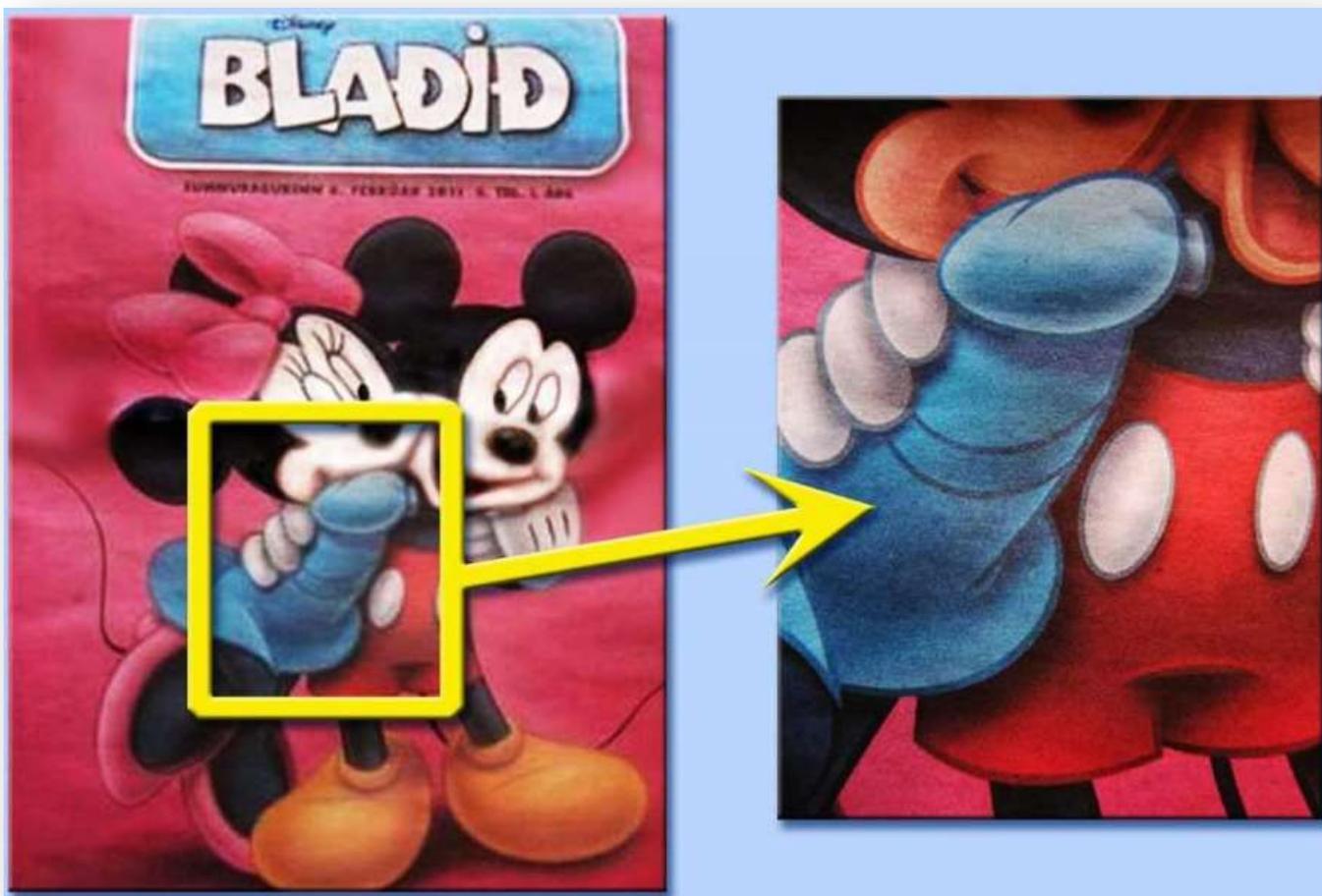
# *La comunicazione e i rapporti interpersonali sui social*

*Quando i messaggi subliminali pilotano il contesto o tendono ad accrescere il proprio ego.*



## *Il messaggio subliminale...*

*Comunicare indirettamente ed in maniera contrapposta al  
contesto...*



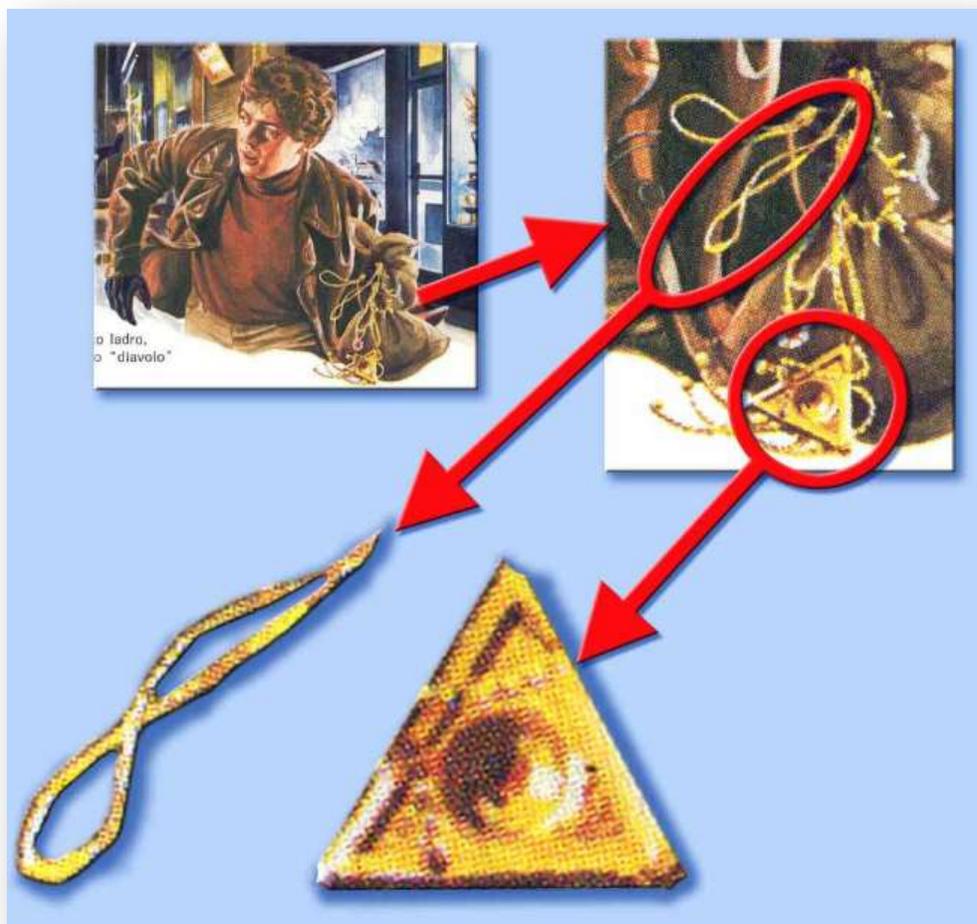
# *Il messaggio subliminale...*

*Comunicare indirettamente ed in maniera contrapposta al  
contesto...*



# *Il messaggio subliminale...*

*Comunicare indirettamente ed in maniera contrapposta al  
contesto...*



# *Terremoti e atti terroristici*

*Esigenza di comunicare immediatamente la notizia, esigenza di far sapere che in qualche modo che si era coinvolti o comunque presenti in prossimità dell'accaduto.*



# *I messaggi subliminali...*

## Lavaggio tatami



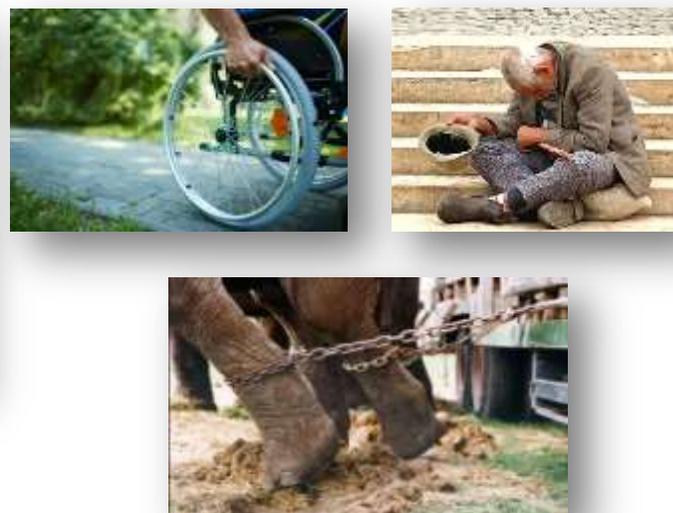
**La mia palestra è pulita  
più delle altre, vieni da  
me!**

## Donazioni



**Io dono il sangue per cui  
sono affidabile, bravo,  
più forte degli altri!**

## Speculazione sui disagi sociali



**Disabilità, Povertà, Animali  
maltrattati, ecc.**

## *I messaggi subliminali...*

Il mix poi, uomo ed animale o povero e disabile è talmente forte che molti malfattori ci studiano in maniera certosina per poter effettuare delle performance quanto più veritiere possibili...



# *Le competenze*



## *Qualche definizione d'autore*

*“Il termine competenza indica la capacità di svolgere un dato compito in modo soddisfacente. Generalmente non è comparativa. Si è competenti o meno rispetto alla prestazione da effettuare e non rispetto all'altrui prestazione.”*

*(V. De Landsheere – 1993)*

*“La competenza è un'attività complessa che necessita dell'integrazione e non della giustapposizione dei saperi, del saper fare e del saper essere, appresi in precedenza e che porta ad un prodotto valutabile.”*

*(M. Aubert – 1997)*

# ***Le competenze***

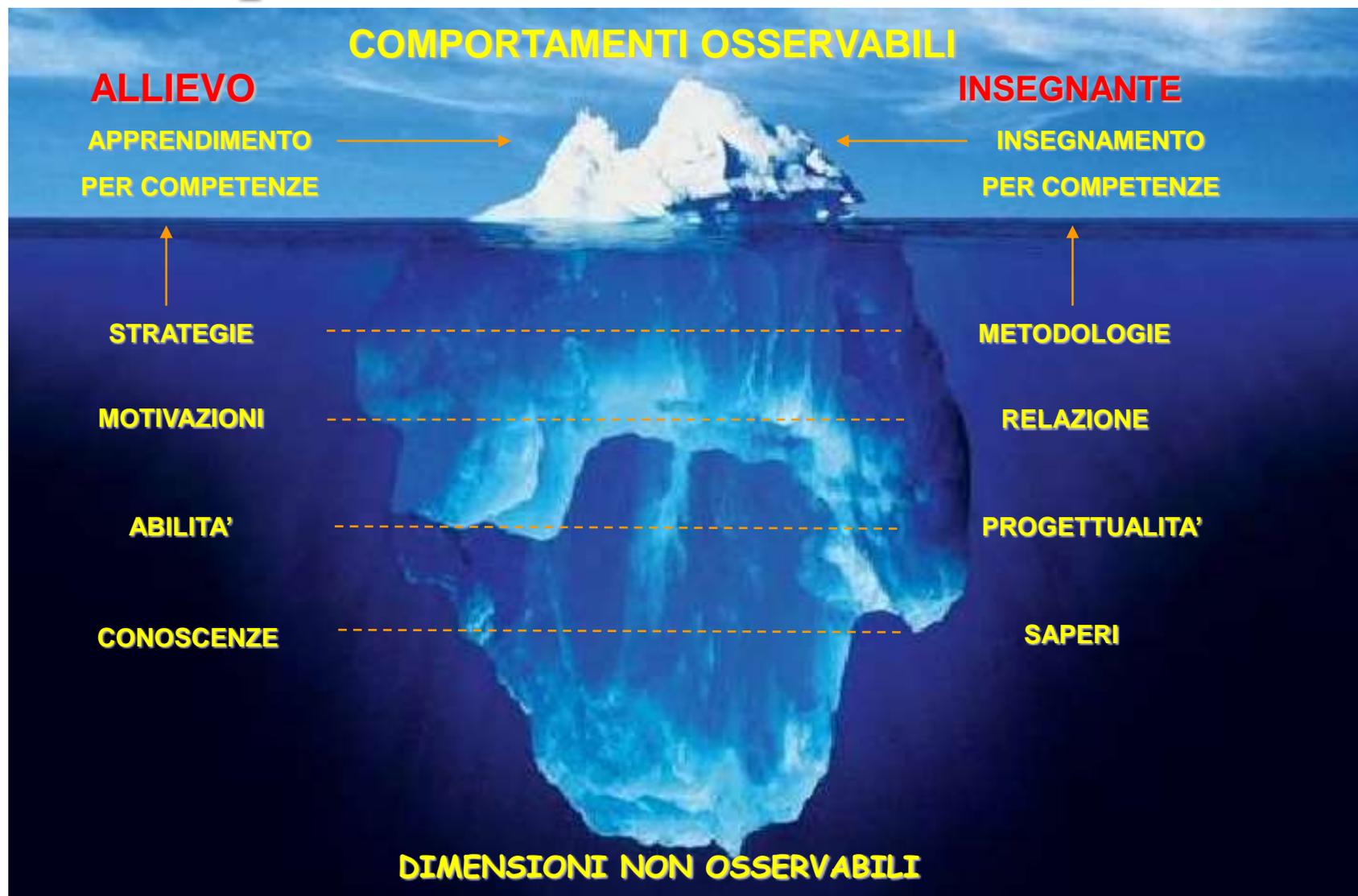
## ***...come sono...***

- ✓ **Osservabili** attraverso i comportamenti di chi le possiede o meno.
- ✓ **Valutabili** perché è possibile esprimere una valutazione sulla loro presenza o meno.
- ✓ **Rinnovabili** perché i comportamenti derivati dal possesso o meno di competenze possono essere migliorati attraverso appropriati processi di apprendimento di nuove o diverse competenze.

# *Le dimensioni delle competenze sia Generali che Specifiche*

- ✓ **Relazionale** in quanto l'azione implica cooperazione, solidarietà, condivisione, collaborazione, interazione, comunicazione.
- ✓ **Oggettiva** in quanto l'azione non ammette semplificazioni o generalizzazioni perché afferisce ad un ben determinato compito e contesto.
- ✓ **Soggettiva** in quanto è personalizzata nel senso che coinvolge nell'agire di chi è competente tutta la persona, emotivamente, cognitivamente, socialmente, eticamente in forma unica ed irripetibile.

# *Le Competenze...dove sono...nell'iceberg*



## *Competenze e Azione*

Essere competente, consente di “Agire in maniera esperta autorevole efficace”

- ✓ Le competenze si realizzano nell’azione
- ✓ Una competenza per essere tale deve essere “agita”

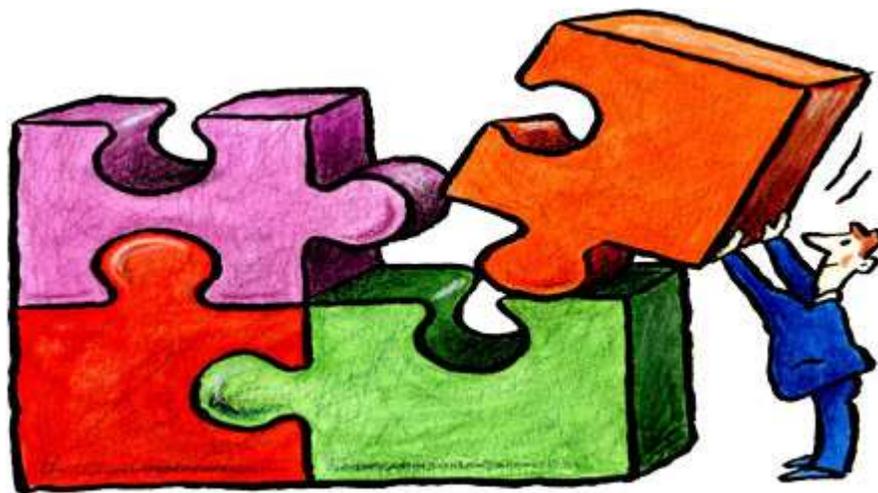
Questo potrebbe essere un primo approccio interessante che richiama subito tre dimensioni:

- ✓ una d’ordine relazionale
- ✓ una d’ordine oggettivo
- ✓ una d’ordine soggettivo



## ***Le competenze generali***

Sono definite **COMPETENZE GENERALI** quelle ritenute irrinunciabili e che afferiscono a **CAMPI DI CONOSCENZE** e a **CAMPI DI ESPERIENZE** sulla base di “**SAPERI GENERALI**” (\*).



(\*). I “saperi” sono qualcosa di più e di diverso delle discipline o delle materie; costituiscono una sorta di “sistema di nuclei fondanti” irrinunciabili.

(Noam Chomski fa riferimento a knowledge fields ed experience fields).

## ***I saperi generali come competenze irrinunciabili***

- ✓ Sapere (conoscenze)
- ✓ Saper essere (relazione)
- ✓ Saper fare (abilità tecnico-sportive)
- ✓ Saper far fare (insegnare e allenare)
- ✓ **Saper insegnare...**

## *Sapere*

E' costituito dalle **conoscenze di base**, di fatti, di principi, teorie di base (Grammatica, Matematica, Lingue, Informatica, ecc.)



## *“Saper fare”*

E' la pratica. Gestione delle dinamiche interpersonali, rispecchiamento e accoglienza delle emozioni, lettura del linguaggio corporeo, gestione delle proiezioni proprie e dell'interlocutore.

All'interno si distinguono abilità cognitive (es. ascoltare, saper comunicare, intervenire, scegliere, valutare ecc. e pratiche e strumentali proprie dell'area che ci caratterizza.



## *“Saper essere”*

E' il punto più delicato, riguarda la capacità dell'insegnante, istruttore o maestro che sia, di

## *“esserci nella relazione”*

e quindi di conoscere bene se stesso, prima di tutto. Il lavoro interiore in prima persona è parte integrante del percorso di crescita. Bisogna saper sviluppare doti di introspezione e acquisire una buona dimestichezza con le problematiche personali ancora irrisolte. Tutti quegli atteggiamenti che dovranno essere utilizzati con le altre persone, bisogna metterli in atto prima di tutto con se stessi: ascolto, empatia, accettazione e rispetto. **Dopodiché sarà l'esperienza stessa a trasformare il potenziale insegnante, tecnico, Maestro, con le proprie qualità tecniche e le proprie qualità personali, a divenire un buon professionista.**



*L'esperienza non è mai direttamente proporzionale al colore dei capelli*



**1909**



**2012**

**Anni 80**

**Nativi digitali**

**2017**



**Joystick**



Simone Speggiorin, 36enne (oggi 40) di Olmo di Martellago - il chirurgo più giovane d'Inghilterra.

*L'esperienza non è mai direttamente proporzionale al colore dei capelli*



*Manualità acquisita tacitamente a fronte di interventi chirurgici a distanza in Wi-Fi*

## *“Saper far fare”*

E' la capacità di coinvolgere un'organizzazione accrescendone il patrimonio immateriale, esplicito e tacito mediante approcci da leader tramite l'empowerment ed il perseguimento dell'eccellenza.

In sintesi il progresso umano sta spostando l'asticella sul ciò che si è, che cosa si sa fare e far fare agli altri piuttosto che su quello che si sa.



***“Saper insegnare”***



- **SAPERE**

**KNOWLEDGE**

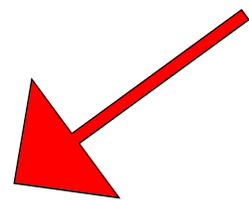
- **SAPER FARE**

- **SAPER ESSERE**

- **SAPER FAR FARE**

- **SAPER INSEGNARE**

**SKILLS**



*E noi? Sappiamo insegnare? Sappiamo relazionarci con gli altri? Siamo coscienti di quanto sia vero e non frutto della nostra immaginazione o mancato confronto con gli altri il prodotto delle nostre azioni? In altre parole...siamo responsabili di cio che ci mettiamo a fare?*



## ***Riferito a chi fa cosa***

...COME AD ESEMPIO INSEGNARE QUALCOSA A QUALCUNO...

...MAGARI INSEGNARE SPORT...

Suggerirei di soffermarsi, in aggiunta alle competenze generali (sapere, saper essere, saper fare e far fare ), su quelle che vengono definite **COMPETENZE SPECIFICHE**, come ad esempio:

- ✓ Saper Programmare
- ✓ **Saper Insegnare**
- ✓ Saper Allenare
- ✓ Sapersi Relazionare

N.B. anche questi saperi specifici afferiscono a campi di conoscenze ed a campi di esperienze e diventano competenze se si sanno agire.

## ***Saper Programmare***

La competenza connessa al **SAPER PROGRAMMARE** a breve, medio e lungo termine (secondo il modello neocognitivista per obiettivi d'apprendimento), ad esempio, presuppone competenze relative a:



- ✓ Saper considerare i contesti;
- ✓ Saper definire gli obiettivi;
- ✓ Saper indicare le attività;
- ✓ Saper definire i contenuti;
- ✓ Saper scegliere i metodi;
- ✓ Saper scegliere i mezzi;
- ✓ Saper cosa e come osservare e valutare.

## ***Saper Insegnare***

Se si prende in considerazione il **SAPER INSEGNARE** l'agire in tal senso presuppone competenze in ordine a come:



- ✓ Sapere a chi insegnare
- ✓ **Saper comunicare**
- ✓ Sapere cosa insegnare
- ✓ Sapere come insegnare
- ✓ Sapere personalizzare l'insegnamento
- ✓ Sapere condividere l'insegnamento

## ***Saper Allenare***

Il Saper Allenare presuppone competenze relative a come:

- ✓ Saper definire il modello di prestazione sportiva giovanile
- ✓ Sapere applicare i principi del carico di allenamento
- ✓ Saper programmare e periodizzare l'allenamento
- ✓ Saper definire gli obiettivi dell'allenamento
- ✓ Saper scegliere i contenuti ed i mezzi dell'allenamento
- ✓ Saper applicare le metodiche di allenamento
- ✓ Saper valutare gli effetti dell'allenamento
- ✓ Eccetera...

## *Sapersi relazionare*

Il SAPERSI RELAZIONARE presuppone il possesso di competenze socio-relazionali e comunicative fondate su tre elementi:



- La cognizione
  - ✓ Essere aperti alle contaminazioni culturali
  - ✓ Essere capaci d'assumere altri punti di vista
  - ✓ Evitare il solito "selfie" tecnico-scientifico-culturale



- L'emozione
  - ✓ Empatia
  - ✓ Relazione d'aiuto
  - ✓ Accoglienza



- La relazione
  - ✓ Saper ascoltare
  - ✓ Saper apprezzare
  - ✓ Saper fronteggiare
  - ✓ Saper attendere

## *... Punti di vista ... come dire i saperi*

*“Ho imparato a salire e scendere dalla cattedra per ricordare a me stesso che dobbiamo sempre guardare le cose da angolazioni diverse. E le cose appaiono diverse a seconda del luogo o del tempo da cui le osserviamo.*

*Non vi ho convinti? Venite a vedere voi stessi, ora e qui. Coraggio, provate almeno una volta a salire ora sulla sedia sulla quale siete seduti!*

*Solo così vi accorgete che è proprio quando credete di sapere qualcosa o di conoscere qualcuno che dovete guardare da un'altra prospettiva.”*



*(J.F. Keating in “L’attimo fuggente”)*

## *Farla fuori dal vaso...*

Oggi sempre più spesso si definiscono competenti persone che in realtà lo sono poco o nulla ma che compaiono sulla scena o perché “appartengono” o perché “rappresentano qualcuno o qualcosa”.

Prima o poi quando il gioco si fa duro, alla prima vera occasione di confronto mostrano i limiti della loro incompetenza, e perciò quasi sempre ... la fanno fuori dal vaso ...!



# *Abraham Harold Maslow*

La gerarchia dei bisogni di Maslow in psicologia è una teoria motivazionale che comprende una scala di cinque livelli di bisogni umani, spesso raffigurata con dei livelli gerarchici all'interno di una piramide.

Abraham Harold Maslow voleva capire che cosa motiva le persone. Egli credeva che le persone sono in possesso di una serie di sistemi di motivazione estranei a premi o desideri inconsci.

Maslow dichiarava che le persone sono motivate a raggiungere determinati bisogni, e che alcune esigenze hanno la precedenza sulle altre. Il nostro bisogno di base è la sopravvivenza fisica, e questa è la prima cosa che motiva il nostro comportamento. Una volta che il livello è raggiunto, ci motiva il livello successivo e così via.



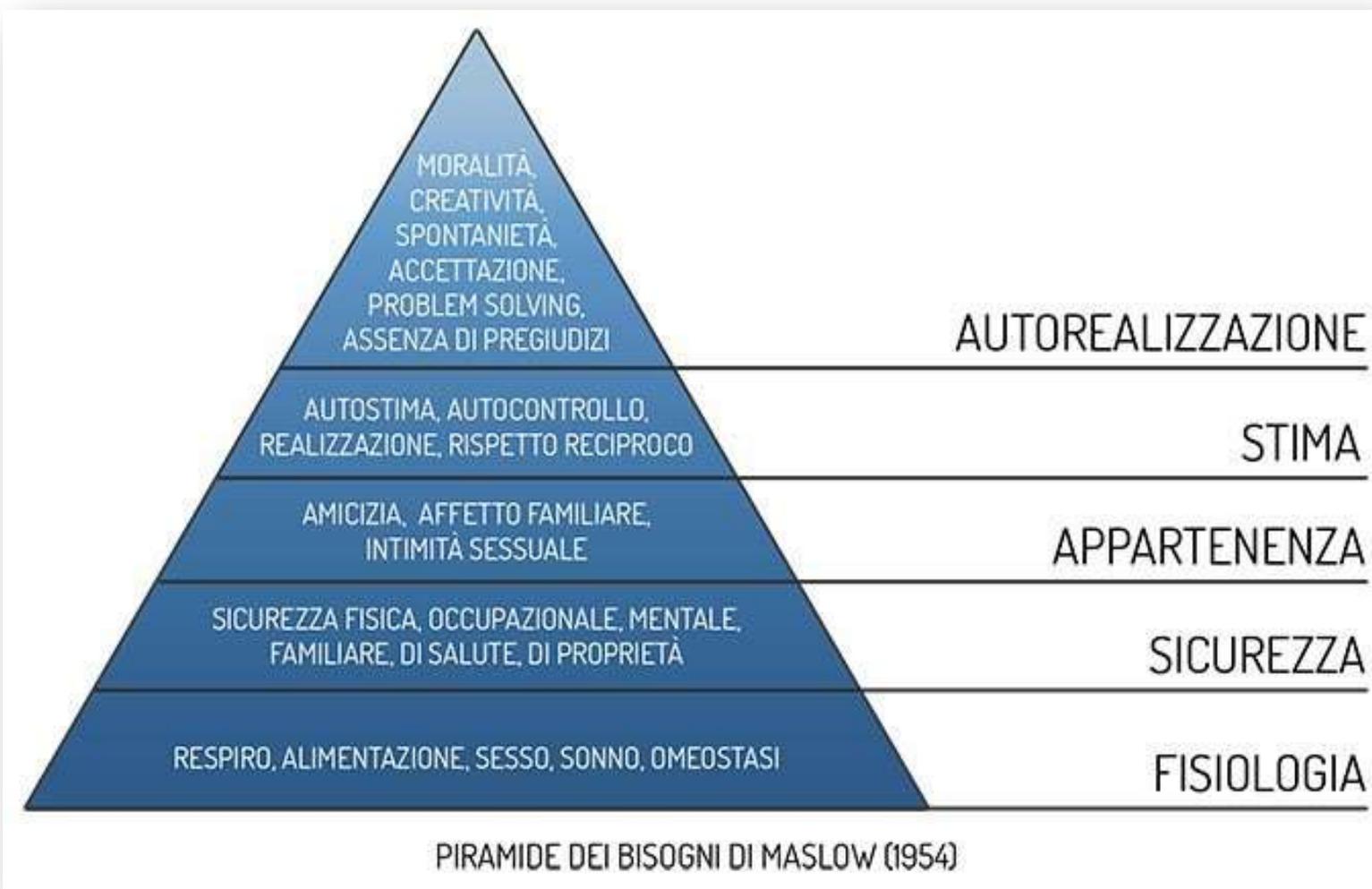
Nascita:

1 aprile 1908, Brooklyn, New York, Stato di New York, USA

Decesso:

8 giugno 1970, Menlo Park, California, Stati Uniti

# *Riflessioni...*



# *Riflessioni...*

anni		6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Componenti psicomotorie	Apprendimento motorio										
	Differenziazione e direzione										
	Reazione acustico ottica										
	Orientamento spaziale										
	Ritmo										
	Equilibrio										
Componenti condizionali	Resistenza										
	Forza										
	Rapidità										
	Mobilità articolare										
Componenti psicognitive	Capacità affettive cognitive										
	Apprendimento										

Fasi sensibili. Tabella di Martin (1982)

# ***Relazione interpersonale***

L'espressione relazione interpersonale, o relazione sociale, si riferisce al rapporto che intercorre tra due o più individui. Queste relazioni si possono basare su sentimenti (come l'amore, la simpatia, l'amicizia) come anche su passioni condivise e/o su impegni sociali e/o professionali.

Le relazioni sociali hanno luogo in ogni contesto umano: dai rapporti di amicizia, alla famiglia a qualsiasi forma di aggregazione umana.

Parlando di relazioni di coppia, ci si riferisce spesso ad un rapporto sentimentale e/o intimo tra due persone come ad esempio nella coppia di amanti, o nella coppia genitoriale o nel rapporto genitore-figlio.



## ***Relazione interpersonale***

Forse dobbiamo prendere esempio dai bambini, che con il sorriso e con lo sguardo, riescono a dire: «Sto bene con te». L'espressività conta molto più delle parole per essere empatici e convincenti. Scoprire le meraviglie dell'empatia per utilizzarla e coltivarla.

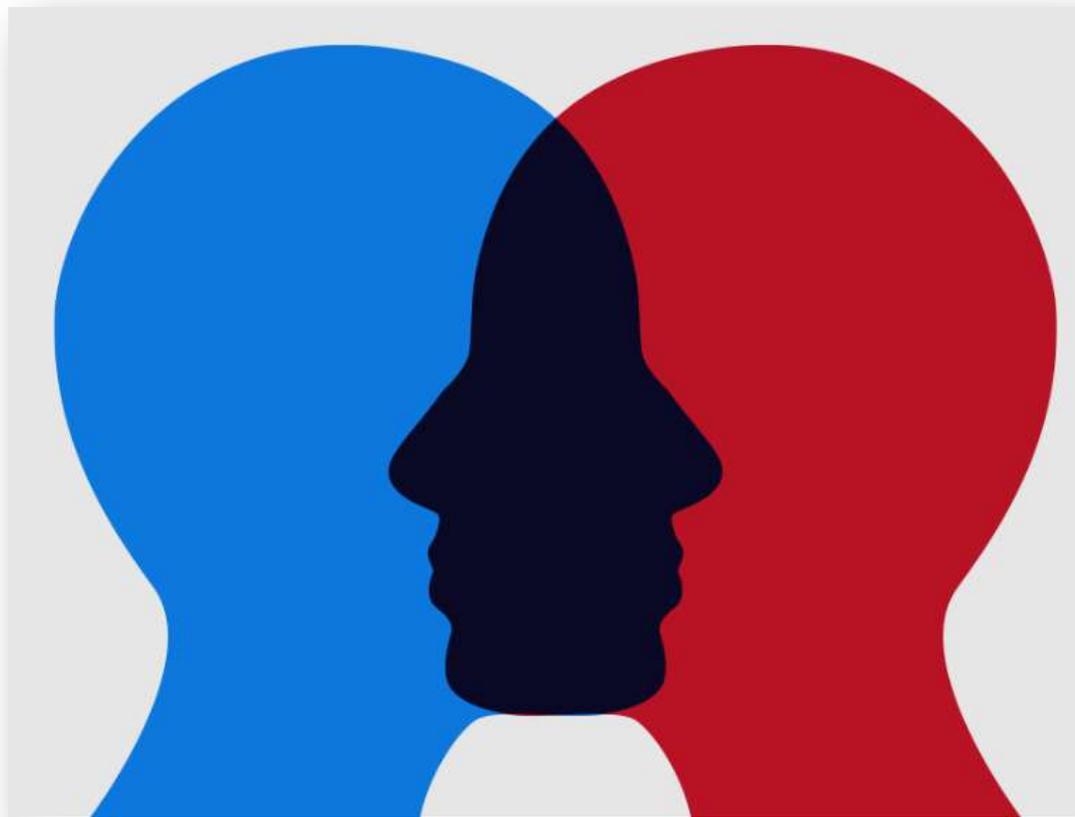


# ***Relazione interpersonale***

## ***Empatia nei rapporti interpersonali***

Quanto conta l'empatia nel migliorare la nostra qualità della vita e i nostri rapporti personali, senza sciubarli? Tanto. Può essere perfino determinante nel darci quella capacità, oggi, nell'era della fretta e del "tutto e subito", non sempre riconosciuta, di sapere ascoltare gli altri.

Di essere sintonizzati. E non chiusi in noi stessi, nel nostro narcisismo, in un ego fine a sé stesso, con il rischio di avvitarci nella solitudine. Ascoltare per comunicare, per avere e dare attenzione, per cercare, almeno ogni tanto, di immedesimarci nelle vite degli altri che possono essere lo specchio della nostra.



# ***Relazione interpersonale***

## ***Importanza dei gesti e degli atteggiamenti***

La prima impressione è quella che conta. Magari non sarà proprio così, ma certo il primo contatto reale, umano, è quello che può segnare tutto il percorso dei nostri rapporti sia professionali sia di amicizia. Una ricerca realizzata dall'Harvard Business School, e condotta da un team guidato dalla psicologa Amy Cuddy, ha indagato con molto rigore scientifico sui meccanismi che scattano tra gli individui quando si incontrano la prima volta. E la cosa che più mi ha sorpreso è l'importanza dei gesti, degli sguardi, degli atteggiamenti. Molto più delle parole. Pensate: in una conversazione, al primo approccio, il contenuto del nostro discorso incide appena per il 7 per cento, per il restante 93 per cento pesano gesti, espressione del viso, tono della voce.



# *Relazione interpersonale*

## *Importanza dell'espressività*

Tutto si gioca, dunque, sull'espressività. E forse per conquistare l'empatia al primo colpo dobbiamo imparare dalla naturalezza dei bambini. Osservateli quando sono piccoli, e scoprite che sono sempre attratti da un volto sorridente, da qualcuno che riesce trasmettere il potente messaggio «Sto bene con te». Dunque, la sfumatura di un sorriso, di uno sguardo, di un attimo di calore, è decisiva per conquistare l'empatia dell'interlocutore.

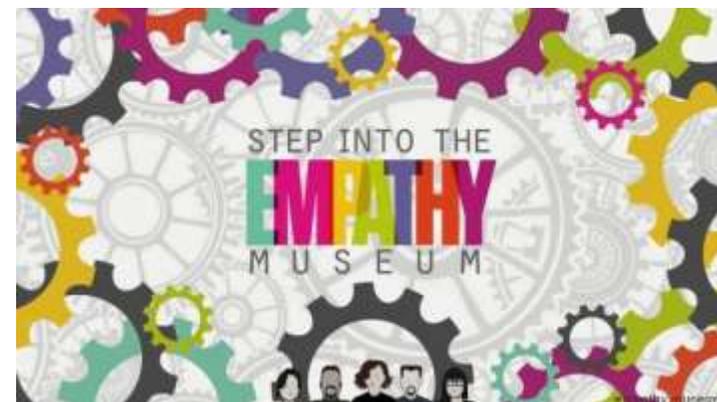
Ma attenzione a non esagerare. Chi ostenta dal primo momento sorrisi, battute, e perfino un eccesso di vitalità, comunica l'ansia di piacere a tutti i costi. Che può avere l'effetto opposto, e metterci nella condizione di non essere considerati sinceri e quindi poco accettati. O accettati con molte riserve



## ***Ma cosa è l'Empatia? A Londra, addirittura un museo...***

“Prima di giudicare qualcuno prova a camminare per un miglio con le sue scarpe” recita un vecchio detto anglosassone ed è quello che è stato letteralmente proposto nel primo museo dell'empatia a Londra: permettere alle persone di mettersi in relazione con le altre indossandone le scarpe per un giorno.

*In psicologia, l'empatia è la capacità di porsi in maniera immediata nello stato d'animo o nella situazione di un'altra persona entrando in relazione con essa.*



## *L'Empatia*

L'empatia è uno dei concetti più popolari nel corso dell'ultimo secolo. Se ne parla moltissimo poiché viviamo in un'epoca di iper individualismo e solitudine. La ricerca neuroscientifica rivela che il 98% delle persone ha la capacità di empatia ma pochi di noi raggiungono il proprio potenziale empatico pieno. Inoltre, oggi viviamo nell'era dei social che, se paradossalmente ci avvicina agli altri, nello stesso modo ci allontana dalle relazioni e le nostre capacità empatiche che stanno rapidamente perdendo importanza. La nostra incapacità di apprezzare punti di vista, esperienze e sentimenti degli altri è alla radice del pregiudizio, del conflitto e della disuguaglianza. L'empatia è l'antidoto che ci serve Sulla base delle idee del pensatore culturale Romana Krznic.



## *La prossemica*

La prossemica è la disciplina semiologica che studia i gesti il comportamento, lo spazio e le distanze all'interno di una comunicazione sia verbale sia non verbale.



Edward Twitchell Hall  
(Webster Groves, 16 maggio 1914 – Santa Fe, 20 luglio 2009)

# ***La prossemica***

L'antropologo **Edward T. Hall** elaborò il modello delle distanze interpersonali, che racchiudono le 4 tipologie di distanze che le persone assumono nei rapporti sociali:

## **Distanza intima (0 – 45 cm)**

Questo spazio può essere violato solo da persone con cui si ha un rapporto molto intimo e affettivo, come ad esempio un familiare o il partner. Prova a pensare ad una persona che si avvicina con la faccia al viso di un'altra persona con tono aggressivo. Implicitamente lo fa proprio per farlo sentire minacciato, senza farsi scrupoli di violare il suo spazio.

## **Distanza personale (45 – 120 cm)**

Nel mondo occidentale rappresenta la distanza ideale per buona parte delle interazioni, e coincide con la distanza necessaria per una stretta di mano (Dai la mano a pesce lesso?). Solitamente indica che tra i due interlocutori esiste un rapporto di amicizia e confidenza. Se il tuo interlocutore non lo conosci possono esserci diverse reazioni violando questo spazio: da una parte potrebbe apprezzare per il fatto che tu voglia avvicinarti a lui, dall'altra potrebbe non apprezzare per il fatto che sei stato troppo invadente nei suoi confronti.

## **Distanza sociale (120 – 300 cm)**

Sono le distanze da adottare quando discuti con una persona con cui hai un rapporto formale e permette di trovare una situazione di comfort quando ti ritrovi a dover parlare a colloqui di lavoro o a trattative importanti.

## **Distanza pubblica (oltre 3 m)**

E' la distanza che viene adottata nelle conversazioni in pubblico in cui è praticamente impossibile interagire con il singolo. Esempi di conversazioni che usano questa distanza sono i comizi, oppure gli spettacoli.

# *La prossemica*

- zona **intima**
- zona **personale**
- zona **sociale**
- zona **pubblica**



# *Eccezioni*



***Guardate...***









# *L'importanza dell'abbigliamento...*

Da sempre l'abbigliamento e/o gli accessori danno informazioni sul nostro status. Il contadino vestiva in maniera diversa dal mercante o dal nobile come il laico si vestiva in maniera diversa dal prete e la prostituta vestiva in maniera diversa dalla donna sposata.

L'abito ricopre quindi un ruolo essenziale nelle relazioni umane e indica:

- il ruolo nella società
- il nostro posto nella gerarchia sociale
- il nostro stato civile
- la nostra disponibilità ad accogliere approcci da parte di terzi



# *L'importanza dell'abbigliamento...*

La divisa, ad esempio, risponde al bisogno di segnalare il nostro ruolo ed il nostro mestiere, non a caso il nostro approccio risulta differente se la stessa persona fosse vestita da carabiniere, da prete, da calciatore o da pagliaccio.

Anche l'appartenenza stessa ad una tribù o gruppo viene segnalata da abiti e/o accessori e permette di riconoscere anche in mezzo alla folla quelli come noi, ad es. indossare la maglietta della squadra del cuore oppure indossare il cappellino del fan club a cui si appartiene.



***Guardate questa foto, vi ricorda qualcosa?***



***Guardate questa foto, vi ricorda qualcosa?***



Vo thuat Co Truyen Viet Nam  
 au Vietnam

9e cap



10e cap



11e cap



12e cap



13e cap



14e cap



15e cap



16e cap



17e cap



**Expert**

18e cap



**Maitre**

Système de grades  
 Arts Martiaux Japonais

Ceinture Noire 1er Dan



Ceinture Noire 2e Dan



Ceinture Noire 3e Dan



Ceinture Noire 4e Dan



Ceinture Noire 5e Dan



Ceinture Noire 6e Dan



Ceinture Noire 7e Dan



Ceinture Noire 8e Dan



Ceinture Noire 9e Dan



Ceinture Noire 10e Dan



 Ispettore Superiore	 Colonnello Comandante	 Colonnello	 Tenente Colonnello	 Maggiore
	 1.o Capitano	 Capitano	 Tenente	 Sottotenente
 Primo Maresciallo Luogotenente	 Primo Maresciallo	 Maresciallo Maggiore	 Maresciallo Capo	 Maresciallo
	 Sergente Maggiore	 Sergente	 Caporalmaggiore	 Caporale



## ***Segnalare la nostra posizione nella gerarchia sociale***

Non meno importante è segnalare la nostra posizione nella gerarchia sociale cosa che, ad esempio, permetteva alla lavandaia di rivolgersi in maniera ritenuta socialmente appropriata ad una sua collega o ad una nobildonna.

Oggi magari la nobildonna è stata sostituita dalla giudice e la lavandaia dalla colf ma la sostanza non cambia.



**VS**



## ***Segnalare la nostra posizione nella gerarchia sociale. Aspetti naturali.***

In natura, durante la stagione degli amori i maschi lottano e competono per stabilire una gerarchia e le femmine si accoppieranno con quelli risultati vincitori.

Negli animali sociali, primati inclusi, ognuno ha una sua posizione definita nel gruppo di appartenenza e l'homo sapiens non fa eccezione (OVVERO NOI).

Il sistema permette di limitare i conflitti ai soli momenti in cui qualcuno decide di salire di livello entrando in competizione con altri ritenuti abordabili evitando uno stato di conflitto permanente con continui tentativi di rimettere in discussione le gerarchie da parte di elementi che non hanno alcuna possibilità di vincere.



## ***Segnalare la nostra posizione nella gerarchia sociale.***

Anche segnalare il proprio stato civile è essenziale. La prostituta veste in maniera tale da segnalare la sua disponibilità e permettere in questo modo ai possibili clienti di avvicinarsi senza remore e contrattare la prestazione.

E' altrettanto importante per la ragazza single segnalare con la scelta dell'abbigliamento o la disponibilità a prendere in considerazione eventuali proposte di matrimonio o quantomeno la ricerca di un partner oppure la ricerca di sesso occasionale. Al contrario l'abbigliamento della donna sposata è sempre stato finalizzato a disincentivare proposte di tipo sentimentale/sessuale.

Alla base di tutto c'è un dato di fatto verificato da diverse ricerche ovvero noi ci facciamo una opinione della persona che abbiamo di fronte in un tempo compreso

***tra un decimo di secondo e  
cinque minuti***

e questo processo è determinato sia dalle convenzioni, (ad es. vestito castigato uguale a donna sposata o non interessata a nuove relazioni oppure giacca e cravatta o tailleur uguale a consulente finanziario o dirigente), sia da criteri soggettivi quale somiglianza con una persona conosciuta o vecchie esperienze e ricordi.

La sperimentazione sul campo ha dimostrato senza ombra di dubbio che la stessa persona vestita in maniera differente generava reazioni diverse, ad esempio difficilmente considereremmo credibile come cantante rock un tizio in giacca e cravatta e men che meno affideremmo i nostri risparmi ad un tizio con maglietta improbabile e tatuaggi diffusi su tutto il corpo.



# *Segnalare la nostra posizione nella gerarchia. Aspetti evolutivi*

Da un punto di vista evolutivo il meccanismo ha assolutamente senso perchè in un ambiente ostile bisogna in pochi istanti capire se da quella persona che ci troviamo di fronte potremmo subire una aggressione o se appartiene al nostro villaggio oppure, è un estraneo.



# *Segnalare la nostra posizione nella gerarchia. Aspetti evolutivi*

Il vero problema è che mentre in pochi istanti elaboriamo un giudizio, (positivo o negativo), su una persona ci mettiamo invece moltissimo tempo, (talvolta mai), a cambiarlo qualora la conoscenza ci fornisca ottimi motivi per farlo.



# *Segnalare la nostra posizione nella gerarchia. Aspetti evolutivi*

Il sistema è sicuramente manipolabile e non offre sempre le giuste garanzie, ad es. il truffatore veste sempre in giacca e cravatta per rendersi credibile, però è il sistema che da sempre l'homo sapiens utilizza e che per molto tempo continuerà ad usare e per questo motivo conviene usare un abbigliamento adatto all'immagine che vogliamo dare di noi adeguandoci alle convenzioni in uso perchè inconsapevolmente gli altri useranno il nostro modo di vestire per farsi un'idea sul chi siamo e cosa cerchiamo o desideriamo.



## Per contattarmi



*Instagram*

massimo\_k68



Massimo Giuliani

*Si entra in scena...*

*...tocca a voi e grazie per  
il tempo concessomi!*