

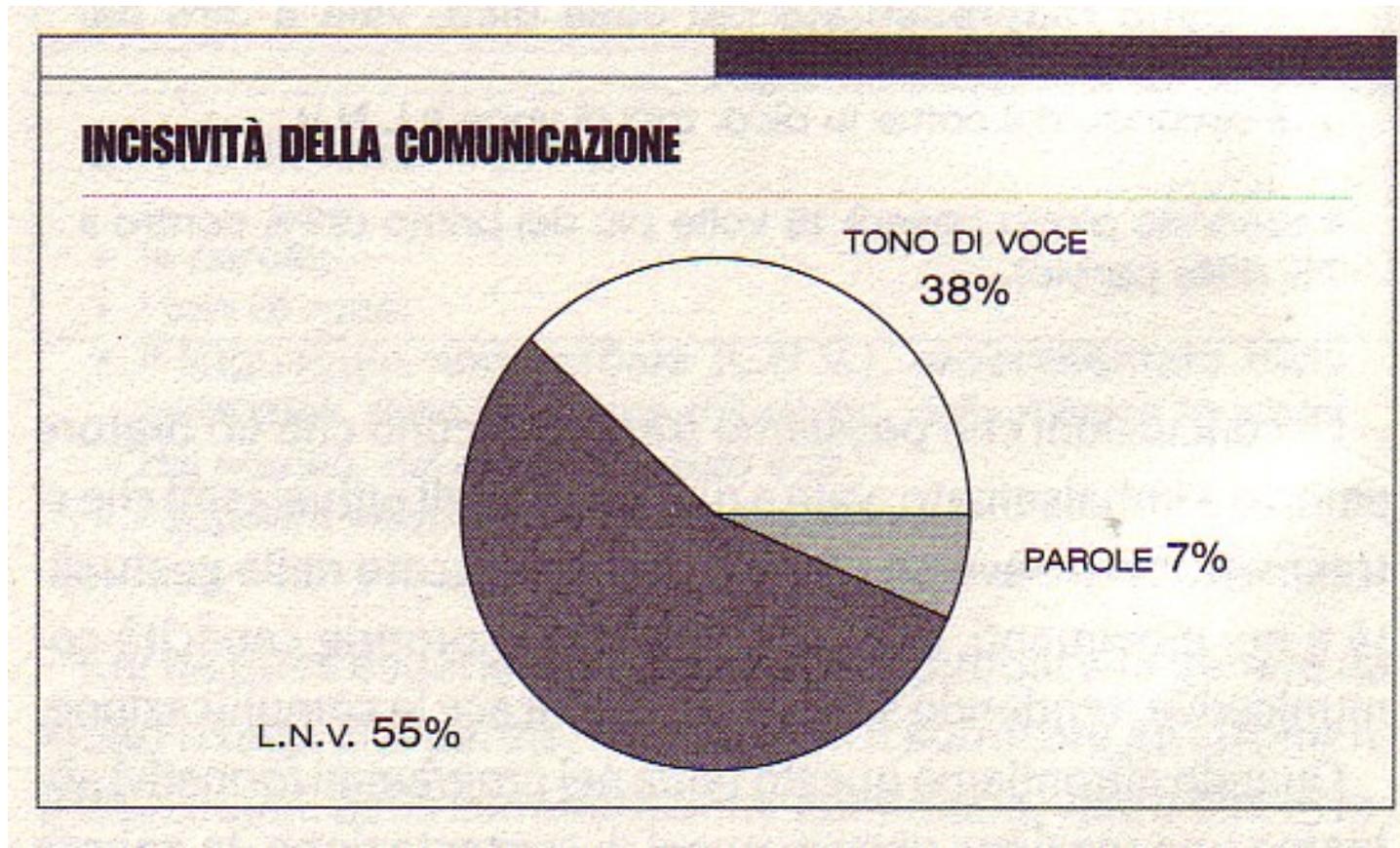
# Cinesica e comunicazione. Cosa dicono i nostri gesti

**Giovanni Manetti**  
Scienze della Comunicazione  
Università di Siena

# La comunicazione non verbale

- tra il 75 e l' 80% delle informazioni che raggiungono la nostra corteccia cerebrale passa attraverso gli occhi
- solo il 10-15% giunge dall' orecchio.

# Efficacia comunicativa



# Quattro distinzioni

- **Comportamento**: qualsiasi azione motoria di un individuo, osservabile in qualche modo da un altro.
- **Interazione**: qualsiasi contatto (sia fisico che virtuale) che avvenga fra due o più individui, anche in modo involontario, in grado di modificare lo stato preesistente delle cose tra loro.

- **Informazione:** acquisizione di conoscenze inferite in modo autonomo da parte di B nei confronti di A, anche se quest'ultimo non ne è stato consapevole.
- **Comunicazione:** esige la presenza di un'intenzione comunicativa che è sempre la combinazione simultanea di due intenzioni:
  - 1) l'intenzione di A di comunicare qualcosa a B;
  - 2) l'intenzione di A di fare in modo che il suo atto comunicativo sia riconosciuto in quanto tale da B.

# Tre funzioni della comunicazione

- **Funzione proposizionale**: la comunicazione serve a elaborare, organizzare e trasmettere conoscenze tra i partecipanti.

Tali conoscenze vengono organizzate e veicolate sotto forma di proposizioni.

- Proposizionalità del pensiero
- Significato
- Immagini mentali
- Capacità computazionale (deduzione, induzione, abduzione)

- **Funzione relazionale**: la rete delle relazioni in cui uno è inserito è costituita, alimentata, rinnovata e modificata dalla comunicazione.

Essa:

1. Genera e sviluppa una relazione
2. Mantiene e rinnova la relazione
3. Cambia la relazione
4. Restaura una relazione
5. Estingue una relazione

- **Funzione espressiva:** la comunicazione consente di declinare in modo personale e soggettivo le molteplici traiettorie di significato e di senso nell'interazione con gli altri.
- Creatività
- Emozioni e sentimenti
- Ironia
- Seduzione

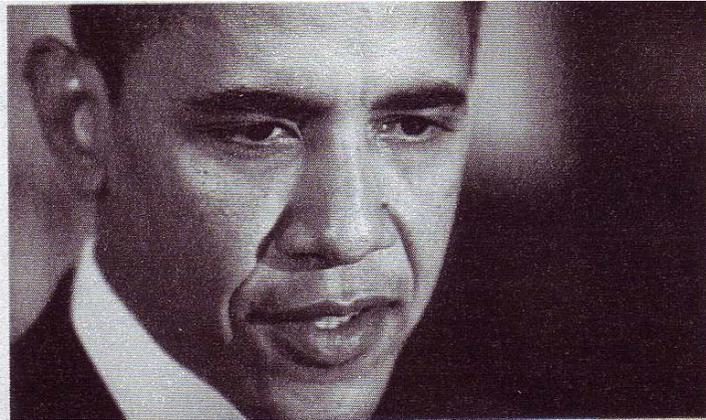
# Classificazione generale

- **Aspetto esteriore**
  - Conformazione fisica
  - Abbigliamento
- **Volto**
  - Sguardo e contatto visivo
  - Espressione del volto
- **Comportamento prossemico**
  - Distanza interpersonale
  - Contatto corporeo
  - Orientazione
  - Postura
- **Comportamento cinesico**
  - Movimenti di busto e gambe
  - Movimenti di mani e braccia
  - Movimenti del capo
- **Segnali vocali**
  - Segnali vocali verbali
  - Segnali vocali non verbali
  - Silenzio

# Aspetto esteriore

- **Conformazione fisica**
  - lineamenti del volto e altre caratteristiche anatomiche
  - altezza, peso, dimensioni
  - non modificabili nel corso dell' interazione
  - Modificabile tramite abitudini alimentari, attività fisica, make-up, chirurgia estetica, lifting, ecc.
- **Abbigliamento**
  - Vestiti, acconciatura, trucco, accessori
  - Uniformi (definizione categoria sociale di appartenenza)
  - Potere e status sociale, ecc.
  - Moda
  - Maggiormente modificabile rispetto alla conformazione fisica

# Volto



c. Giovanni Manetti

# CLEM



- *Direzione dello sguardo. 1. CLEM: Acronimo per "conjugate lateral eye movement." 2. Reazione non verbale, spesso a una domanda verbale, in cui gli occhi si muovono insieme lateralmente (verso destra o verso sinistra).*

*Uso: Movimenti involontari degli occhi (CLEM) segnalano elaborazione delle informazioni, riflessione e pensiero. Poiché spesso riflettono anche un dubbio non verbalizzato, i CLEM possono essere usati come indizi significativi per l'analisi.*

# Sguardo e sue funzioni

- **Funzione vettrice**

1. Trasmette la sensazione del colloquio a due.
2. Elimina le distrazioni visive.
3. Ottiene un rallentamento delle altre attività dell' uditorio.

- **Funzione di captazione**

1. Ottiene la padronanza dell' uditorio, controllando le reazioni.

- **Funzione espressiva**

# Sguardo e contatto visivo

- Sguardi reciproci durante l' interazione
  - Regolazione
  - Percezione di sé e degli altri
  - Richiesta di consenso
  - Potere/status
- Intensità delle emozioni
  - Sguardi frequenti = emozioni positive
  - Distoglimento/evitamento = emozioni negative
- Frequenza e durata dello sguardo

# Benefici del contatto visivo

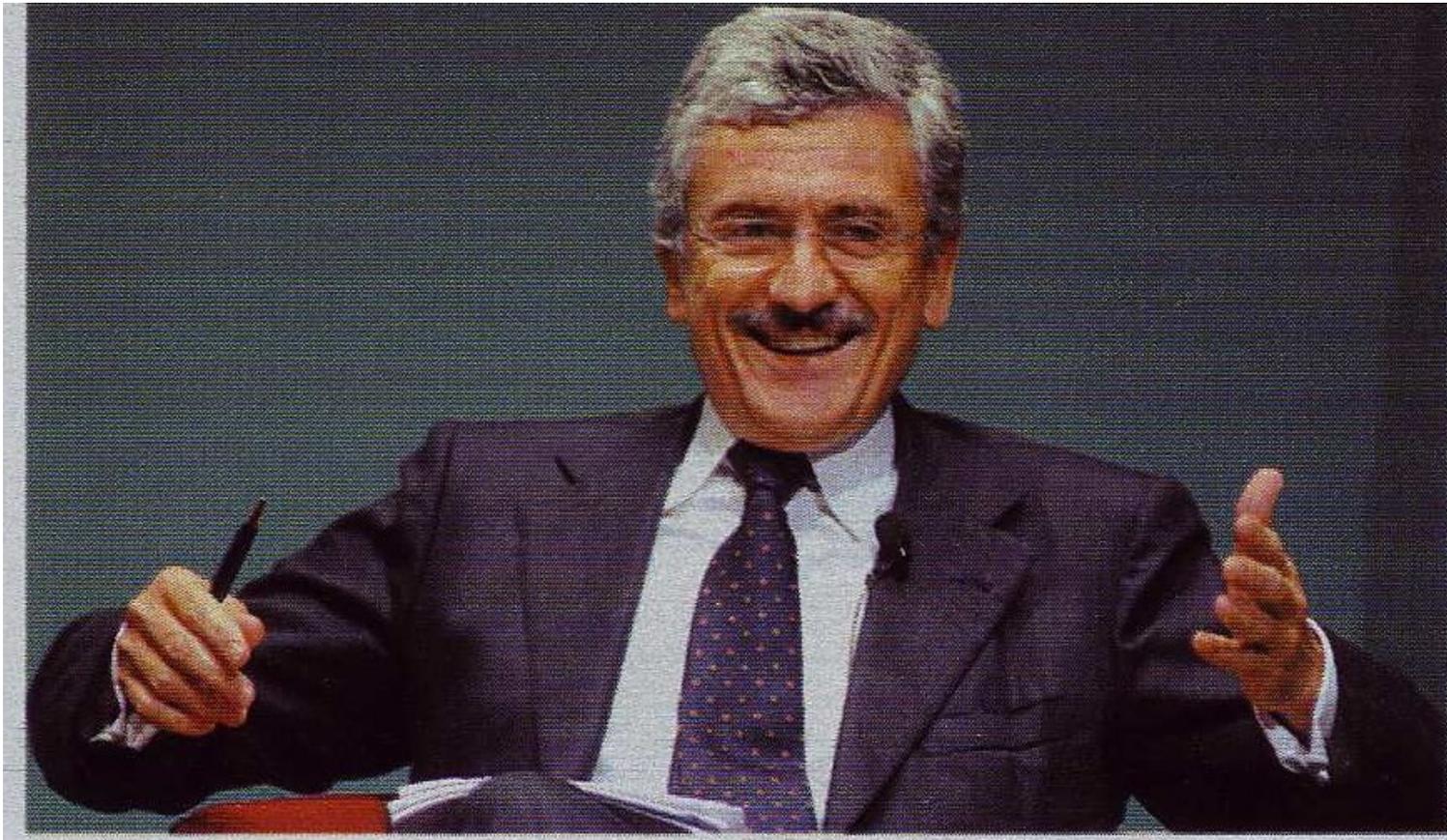


1. Si esprime sicurezza
2. Si trasmette interesse all'interlocutore
3. Si controlla il nervosismo
4. Si acquisisce padronanza dell'uditorio

# Distanza interpersonale

- Spazio personale (*“Bolla invisibile”*)
  - Distanza intima (0-45 cm) tatto, odore, calore
  - Distanza personale (45-120 cm) distanza amicale (ci si può toccare)
  - Distanza sociale (120-360 cm) relazioni formali, contatto visivo e uditivo
  - Distanza pubblica (oltre 360 cm) situazioni pubbliche, principalmente contatto visivo

# Movimenti di mani e braccia



# Emblemi (gesti simbolici)

- Sono quegli atti non verbali che hanno una traduzione verbale immediata; potrebbero essere sostituiti da una o due parole o da una frase, senza alterare il senso della informazione trasmessa

## Emblemi (2)

- Sono prodotti da uno sforzo intenzionato di comunicare
- Hanno significato specifico codificato
- Sono normalmente sostitutivi del linguaggio verbale
- Sono meno personali di altre categorie
- Sono di solito emessi consapevolmente
- Hanno origine dall' apprendimento, molto del quale è specifico di una cultura.

# Illustratori

- Movimenti che sono direttamente collegati al discorso e servono ad illustrare ciò che viene detto verbalmente; possono ripetere, sostituire, aumentare o contraddire l'informazione fornita verbalmente.
- **Bacchette**: movimenti che danno il tempo, accentuano o enfatizzano una particolare parola o frase, “battono il tempo del moto del pensiero”
- **Ideografi**: movimenti che delineano una direzione del pensiero, tracciando l'itinerario di un processo logico.

## Illustratori (2)

- **Deittici**, che indicano un oggetto presente
  - **Movimenti spaziali**, che descrivono una relazione spaziale
  - **Cinetografi**, che delineano un' azione del corpo
  - **Pittografici**, che tracciano un disegno del loro referente
- 
- Meno coscienti degli emblemi
  - Meno intenzionali
  - Sono appresi culturalmente, soprattutto attraverso l' imitazione, da parte del bambino, di coloro con cui vuole identificarsi
  - Il tipo di illustratori varia con l' ambiente etnico

# Adattatori (1)

- Sono così chiamati perché sono appresi dapprima come sforzo di adattamento per soddisfare bisogni psichici o fisici.
- Permettono di scaricare, e/o controllare l'emozione e l'ansia che si determinano in una interazione
- Quando l'adattatore appare nell'adulto è perché qualcosa riporta alla luce strutture comportamentali apprese nell'infanzia

## Adattatori (2)

- **autoadattatori**

(es.: leccarsi o toccarsi le labbra; mettersi le mani nel naso; schioccare la lingua contro il palato; stringere le gambe; darsi dei pizzichi; grattarsi, accarezzarsi la faccia o massaggiarla; grattarsi il capo, lisciarsi i capelli; strofinarsi la fronte; coprirsi gli occhi; strofinarsi le mani)

- **eteroadattatori** (es.: corteggiamento; toccare l'altro mentre si parla; ecc.)

- **oggetto-adattatori** (es.: giocare con la penna mentre si parla; ecc.)

di solito l'interlocutore ignora l'adattatore altrui e distoglie lo sguardo

# Regolatori (1)

- Si tratta di azioni che mantengono e regolano l'alternanza discorso-ascolto nella conversazione.
- Segnalano a chi parla di continuare, ripetere, sviluppare un concetto, oppure di affrettarsi; possono segnalare la volontà dell'interlocutore di prendere a sua volta la parola; possono segnalare all'interlocutore di attendere a prendere la parola, di parlare, di prestare particolare attenzione, ecc.
- Definiscono mutamenti di comportamento indipendenti dai significati verbali (sono diversi dagli illustratori) e sono dipendenti dalla situazione conversazionale. (es.: cenno con la testa; movimenti oculari; ecc.)

## Regolatori (2)

- Non hanno generalmente significato autonomo, ma convogliano una informazione necessaria alla buona condotta della comunicazione, regolando lo scambio dei ruoli tra parlante e ascoltatore
- Hanno funzione regolativa, in quanto influenzano il comportamento altrui
- Se ne percepisce l' assenza, anche se di solito non si percepisce la loro presenza.
- Non sono intenzionali, ma abituali e appresi inconsciamente.

# Espressioni del volto



- **Segnale.** L'atto di comunicare un sentimento, opinione, emozione, atteggiamento o altro messaggio contraendo i muscoli del volto
- **Uso:** La forza espressiva combinata dei muscoli del mento, delle labbra, degli occhi, delle sopracciglia è senza pari nel regno animale. Più di ogni altra parte del corpo la nostra faccia rivela emozioni, opinioni e stati d'animo. Mentre possiamo imparare a manipolare alcune espressioni (*ad es. il sorriso*), alcune espressioni facciali inconsapevoli (*ad es. sporgere le labbra, tendere la bocca, mostrare la lingua*) riflettono i nostri veri sentimenti. Molte espressioni facciali sono universali, altre dipendono da regole e usanze culturali.

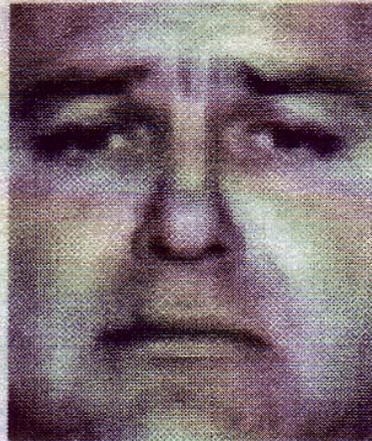
# Dimostratori di emozioni

- Il viso è il luogo di elezione dei dimostratori di emozioni.
- Ma anche alcuni movimenti del corpo possono essere dimostratori (es.: ritrarsi come reazione ad uno spavento improvviso; tremore)
- Ci sono movimenti distintivi dei muscoli facciali per ciascuna delle emozioni primarie:
  - felicità
  - sorpresa
  - timore
  - tristezza
  - rabbia
  - disgusto
  - interesse

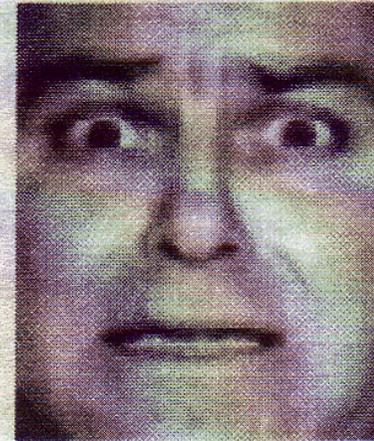
# Espressioni mimiche



FELICITÀ



TRISTEZZA



PAURA



RABBIA



SORPRESA



DISGUSTO

c. Giovanni Manetti

## Dimostratori di emozioni (2)

- Sembra che i dimostratori di emozioni siano in una certa misura comuni a tutta l'umanità.
- Tuttavia possono scaturire da stimoli differenti
- e essere sottoposti a regole dimostrative differenti
- L'informazione fornita dai dimostratori di emozioni è più personale di quella fornita dalle categorie precedenti
- Le dimostrazioni emotive sono informative
- Hanno spesso conseguenze interattive
- Molti dimostratori di emozioni non sono comunicativi, in quanto non sono prodotti con l'intenzione di trasmettere un messaggio.

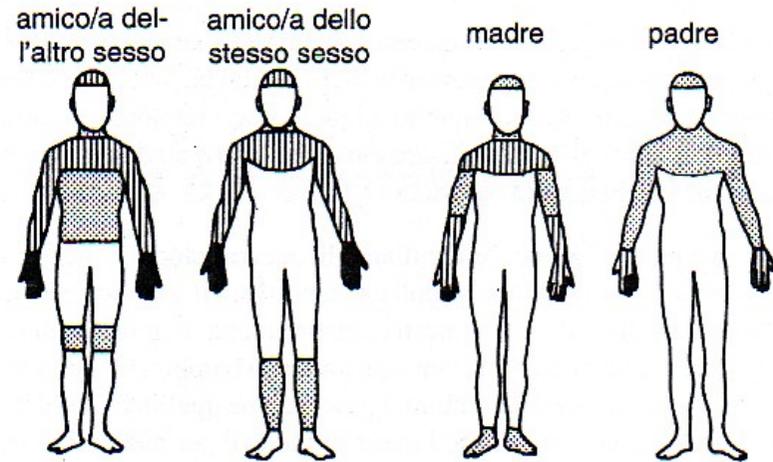
# Spazio

- Distanza interpersonale
  - Contatto corporeo
  - Orientazione
  - Postura
- 
- Variabili culturali e situazionali

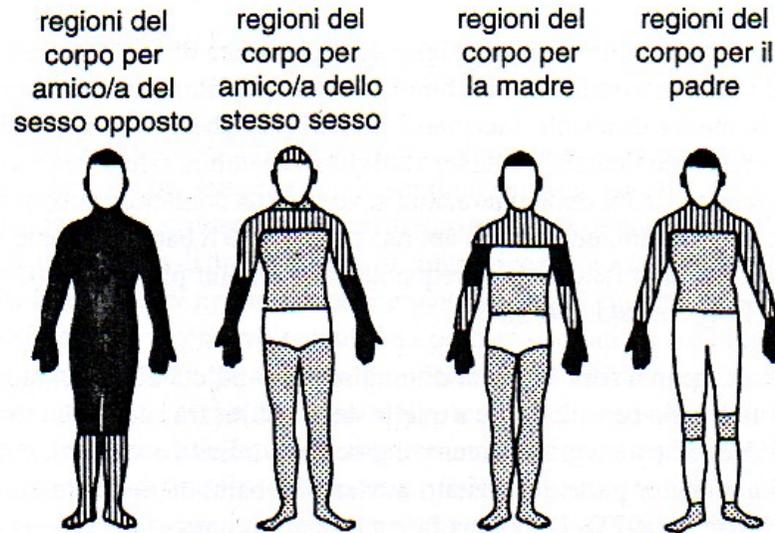
# Contatto corporeo

- Contatti reciproci
  - Strette di mano, baci sulla guancia, ecc.
- Contatto individuale
  - Pacca sulla spalla ecc.
  - Può denotare rapporto asimmetrico
- Zone del corpo “consentite”

# Zone consentite



Giappone



Stati Uniti

© Giovanni Manetti

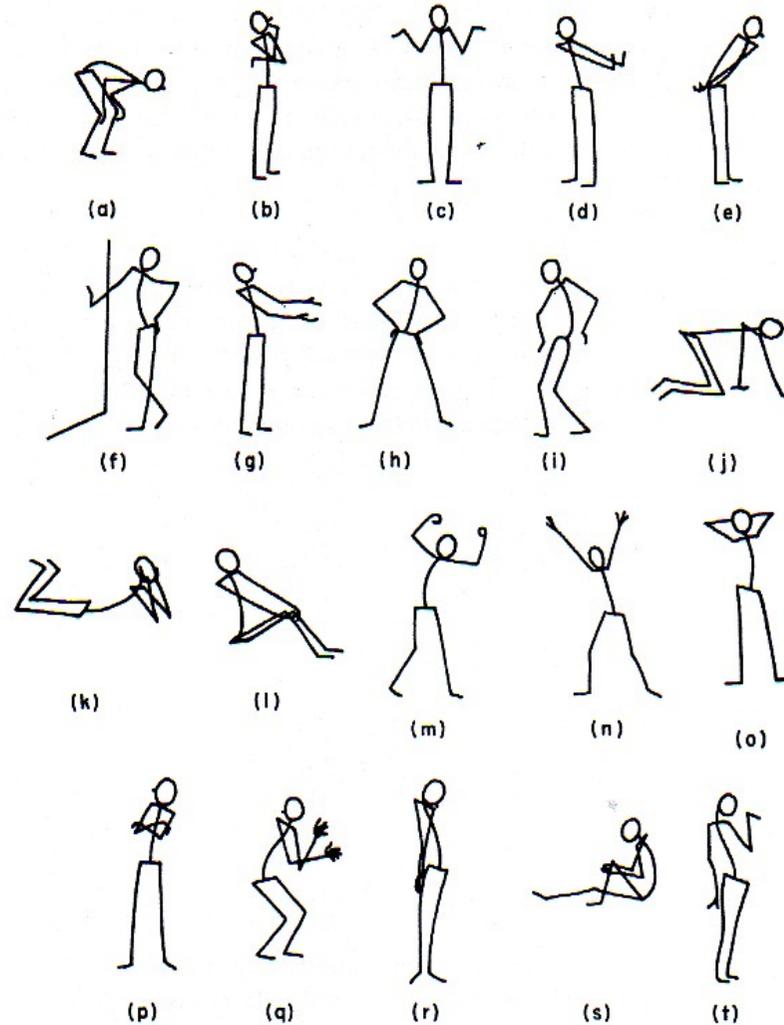


# Orientazione



- Frontale (*faccia a faccia*)
- Laterale (*fianco a fianco*)
- Distanza angolare: L'orientamento spaziale, misurato in gradi, delle spalle di un individuo rispetto a quelle di un altro individuo. **2.** La posizione della porzione superiore del corpo di un parlante in relazione a quella di un ascoltatore. **3.** Il grado di allineamento del corpo tra parlante e ascoltatore, misurato sul *piano coronale* (che divide il corpo in una parte frontale e in una dorsale). **USO** La distanza angolare rivela come ci rapportiamo a persone sedute, in piedi, o che sono in attesa vicino a noi. La parte superiore del nostro corpo involontariamente si adatta, si rivolge e “punta” coloro che ci piacciono, che stimiamo e con i quali andiamo d'accordo, ma si dispone ad angolo nei confronti delle persone che non ci piacciono e con le quali non andiamo d'accordo. La distanza angolare può variare dagli  $0^\circ$  (*faccia a faccia*) ai  $180^\circ$  (*quando si “voltano le spalle” a qualcuno*). (Givens 2002)

# Posture



**Fig. 13.1.** Il significato di alcune posture: a) curioso, b) perplessa, c) indifferente, d) rifiuto, e) osservare, f) soddisfatto di se stesso, g) accogliente, h) risoluto, i) furtivo, j) cercare, k) osservare, l) attento, m) violenta collera, n) agitato, o) disteso, p) sorpreso, dominante, sospettoso, q) furtivo, r) timido, s) pensoso, t) affettuoso.

c. Giovanni Manetti

Fonte: Sarbin e Hardyck, 1953.

# Segnali vocali (1)

- Paralinguistica
  - Qualità della voce
    - Timbro
    - Intensità o volume
    - Estensione
  - Tono Risonanza
  - Controllo dell' articolazione
- Velocità

# Segnali vocali (2)

- Vocalizzazioni
  - Caratterizzatori vocali (*pianto, sospiri, riso*); esprimono le emozioni
  - Segregati vocali (*intercalazioni sonore*); intercalano le parole.
- Segnali vocali non verbali (*indipendenti dal discorso, “impronta vocalica”*)
  - Fattori biologici
  - Fattori sociali
  - Fattori di personalità
  - Fattori emotivi
- Silenzio