

## Qualche nozione sul non verbale

(13')

Chiameremo **TONO** di una emissione verbale *tutti* i fenomeni collegati all'atto del parlare a *parte* il *contenuto del discorso*: volume dell'emissione verbale, ritmo, pause, etc.

Se c'è *incongruenza* tra il contenuto del messaggio e il tono con cui è espresso *si ignora il contenuto e si crede al tono*. Es.: se incontrando una persona (con cui vi potete permettere di scherzare) gli dite con tono allegro "che dispiacere rivederti!" egli probabilmente non capirà che avete detto "dispiacere" perché presta più attenzione al tono amichevole.

Se il tono conferma le attese, infatti, si tende a sentire ciò che ci s'aspetta di sentire e non quello che viene effettivamente detto.

Es.: se arrivate in ritardo ad una festa e dite con tono dispiaciuto che vi dispiace del vostro ritardo, diventa ininfluenza se la vostra motivazione è plausibile o meno (ci si aspettava una scusa e il tono era di scusa, per cui il resto non viene ascoltato).

Intere conversazioni hanno lo scopo di scambiarsi informazioni emotive tramite il tono senza fare caso a ciò che si dice.

Es.: due persone costrette ad una vicinanza forzata su un aereo facilmente parlano per rassicurarsi a vicenda, senza fare molto caso a ciò di cui parlano. In tali conversazioni, che Eric Berne chiama *passatempi*, ciò che si trasmette è il tono emotivo e non le informazioni.

Se invece di dire a chi ti vuol versare dell'acqua fresca lungo la schiena "Versa pur, che ti perdono" gli si dice "Versa-pur che-ti-per dono" si è fatto un cambiamento di **ritmo**.

Un ritmo alterato rende difficile capire le parole, mentre la comprensione risulta buona se ad essere alterate sono le parole mentre il ritmo è conservato.

Un lingua ha il suo ritmo ed esso mette in second'ordine una pronuncia poco precisa con parti di parole mancanti. In pratica apprestandosi ad ascoltare una persona si imposta un dato ritmo di rilievo delle informazioni in arrivo, una specie di campionatura che permette di seguire il parlato ascoltando solo parti di esso purché parlante e interlocutore usino lo stesso ritmo. Differenze lievi hanno grossi effetti e producono fastidio in chi ascolta.

Differenze lievi hanno grossi effetti e producono fastidio in chi ascolta.

La **melodia** è una *variazione del volume che si effettua in corrispondenza di alcune informazioni da sottolineare*.

Es. (sottolineature in corsivo): E' la signora Bianchi? E' lei la signora Bianchi? E' lei la signora Bianchi che ha telefonato ieri?

Mentre il ritmo non ha informazioni ma viene notato subito spiacevolmente se non corrisponde alle attese, la melodia è informativa sia sul contenuto sia sull'atteggiamento perché sottolinea una parte o un'altra della frase.

Ascoltando una persona al telefono mancano i segnali corporei e allora ci si affida esclusivamente alla melodia per capire le sottolineature del parlante e quindi cosa intende realmente comunicarci al di là di quello che dice.

Si può parlare a diversa velocità: da circa 200 sillabe/minuto (*parlata lenta*), a 350 sillabe/min (*parlata normale*), fino a 500 sillabe/min (*parlata veloce*).

Poiché tanto più spesso si ripetono gli stessi concetti tanto più velocemente li si enuncia, se parlate troppo veloce per le conoscenze dell'interlocutore lo *irritate*; se parlate troppo piano lo *annoiate*.

Il linguaggio non verbale è inconscio perché comprende molti aspetti presenti insieme. Per renderlo cosciente e verbalizzarlo dobbiamo scinderlo in parti, il che apre la porta ad errori ogni volta che una parte è valutata da sola e non nel contesto degli altri aspetti presenti insieme ad essa. La prima scomposizione è in 5 parti:

1) La **postura** (o **atteggiamento del corpo**). Es.: lui era in piedi, appoggiato negligenzemente al bancone del bar, il piede destro sopra il sinistro.

2) La **mimica** che comprende tutto quello che si può osservare su un volto, compresi processi psicosomatici tipo l'arrossire. Es.: lei sorride oppure lei lo guardò in faccia senza parlare, mentre le narici le fremevano per lo sforzo di trattenere l'emozione.

3) La **gestualità** che comprende le azioni delle mani e i gesti delle braccia, comprese le azioni fatte con esse tipo aprire una porta o spegnere una sigaretta schiacciandola. Es. 1 Quando la bimba di 4 anni assicurò la madre di essere già capace di abbottonarsi da sola il cappotto, questa disse: "Ma certo che sei capace, tesoro mio!" e intanto abbottonò lei stessa il cappottino alla piccola. Es. 2 Lui andò alla finestra e l'aprì, gestualità se si accentua l'aprire e postura se si accentua l'andare alla finestra.

4) La **distanza** che si assume rispetto agli altri (a volte anche rispetto ad animali o cose significative) e le variazioni repentine di tale distanza. Es.: lei indietreggiò di un passo e disse: "Allora è così che vuoi metterla?" è un segnale di aggiustamento della distanza, precisamente un prendere le distanze. Essendo un'azione ben precisa, però, potrebbe anche essere considerata un gesto, tipo quelli fatti con braccia e mani (in casi come questo si parla di casi-limite, e per risolvere l'ambiguità bisogna guardare agli altri segnali presenti insieme).

5) Il **tono** della voce, che oltre al volume medio dell'audio comprende anche il **ritmo** ("versa pur che ti perdono" ha un ritmo e "Versapur chetiper dono" ne ha un altro, tanto diverso da rendere incomprensibile la frase), la **melodia** o **accentuatura** (in "E' lei la signora Bianchi?" si accentua il lei, mentre in "E' lei la signora Bianchi che ha telefonato ieri?" si accentua la signora Bianchi) la **velocità** del parlare e le **pause**.

Esercizio 1: scrivere da 1 a 16 poi classificare (PMGDT) velocemente le 16 azioni seguenti: Ora controllate le risposte.

1 - Ghignare .....	M
2 - Pestare i piedi per terra .....	P
3 - Spostare il peso del corpo su una gamba ....	P
4 - Parlare a voce alta accentuando le parole ..	T
5 - Avvicinarsi a qualcuno .....	D
6 - Mettersi a sedere .....	P
7 - Sollevare le sopracciglia .....	P
8 - Parlare in modo esitante .....	T
9 - Chinarsi a raccogliere qualcosa .....	G
10 - Tacere .....	T
11 - Fare una faccia arrabbiata .....	M
12 - Grattarsi il capo .....	G
13 - Alzarsi .....	P
14 - Stringere i pugni .....	G
15 - Fare una faccia arrabbiata .....	M
16 - Interrompere il contatto oculare .....	M

Bisogna rassegnarsi al fatto che mentre si osserva un segnale se ne perdono altri e decidersi a guardare un aspetto a danno di altri. Per non fissarsi su di esso, fare l'esercizio conclusivo, esercitandosi a spostare periodicamente l'attenzione (qui da se agli altri e viceversa)



## POSTURA

Una **modo di camminare** può essere *aperto* o *chiuso* (la delicata e vitale **regione del collo** è nascosta dalla testa bassa, riparata dalle braccia o da ad altri oggetti). Lo **sguardo** di chi cammina così è *limitato*, con rifiuto di vedere gli ostacoli davanti o le cose interessanti intorno a lui.

Anche camminare guardando in alto riduce la visuale e la considerazione per l'esterno. Esponendo il collo si sfida gli altri (provate a mordermi se avete coraggio!)

La **posizione da fermo** a collo esposto diventa indisponente se non si abbassa quando guarda l'interlocutore (sguardo dall'alto al basso e posizione da *supponente*). La persona appare *presuntuosa ma anche insicura*, come se dovesse ostentare la sua forza per imporsi perché è convinta di avere pochi argomenti.

Una posizione eretta non inclinata né indietro né avanti appare *retta* anche in senso morale e comunica *disponibilità* perché consente ampie oscillazioni di adattamento prima di perdere l'equilibrio. Le gambe aperte contribuiscono ad aumentare la *stabilità* consentendo anche movimenti laterali di adattamento.

Testa e sguardo basso con braccia non usate per difendersi e piedi uniti che rendono precario l'equilibrio è atteggiamento di *umiltà*.

Un **modo di stare seduto** come in A dicesi *posizione di fuga* perché il corpo in avanti è pronto ad alzarsi, specie se i piedi non sono paralleli ma accennano al primo passo (notare il mancato contatto oculare, altrimenti sarebbe pronto ad andare ma dall'altra persona, mostrando vivo interesse a lei). Inutile continuare a parlarci, perché non vi sta ascoltando e aspetta solo l'occasione per andarsene. Tale persona appare a disagio e insicura

Se *cambia posizione di colpo*, ciò che avete appena detto/fatto gli ha fatto *cambiare di colpo atteggiamento interiore* (il corpo è uno specchio fedele perché è attraverso il cambiamento in esso che si va a realizzare fisicamente il cambiamento nel cervello dietro).

La seduta B esprime *flessibilità* (disponibile a farsi cercare andando indietro, come a cercare inclinandosi in avanti) e *attesa attiva* (ottenuta, come il silenzio attivo, con una attività ampia quanto distribuita). Tale posizione, se mantenuta senza cadere avanti o indietro, non solo esprime apertura e interesse all'interlocutore, ma li produce ( e per questo era la posizione che si chiedeva di assumere a scuola).

La posizione C corrisponde alla posizione da *supponente* con testa all'indietro della persona eretta? No, perché *può* esprimere *supponenza*, ma anche desiderio di stare comodo e rilassato. Diventa da *supponente* se la situazione non sarebbe tale da giustificare il mettersi comodi e rilassati, ma la persona lo fa lo stesso per continuare a guardare dall'alto al basso fisicamente e moralmente (io posso permettermi di stare rilassato anche in questa situazione perché sono superiore).

Es. *Supponiamo che una persona seduta all'indietro vi chieda - Quanto mi offrireste per la mia auto? e si sposti di colpo in avanti quando fate la vostra offerta dicendo: Troppo poco! Che ne deduce? Che ci starebbe, anche se nega per alzare!*

In conversazioni lunghe (>10') l'**orientamento del petto** dice "dove guarda davvero" più di dove guarda con gli occhi,

