

# Saper ascoltare e saper parlare



**Per rendere più efficaci gli scambi interpersonali e per affrontare timidezza e paure nelle relazioni pubbliche.**

# Comunicazione



**Processo di scambio di informazioni e di influenzamento reciproco che avviene in un determinato contesto**



***"Per capire se stesso, l'uomo ha bisogno di essere capito dall'altro. Per essere capito dall'altro, l'uomo ha bisogno di capire l'altro"***

***(Jorge Luis Borges)***



# Comunicazione Verbale



**Contenuto** (il significato specifico delle parole che si utilizzano durante il discorso);

**Significanti paraverbali** (che riflettono tono, tempo, volume e pause del contenuto espositivo).

# Comunicazione non verbale



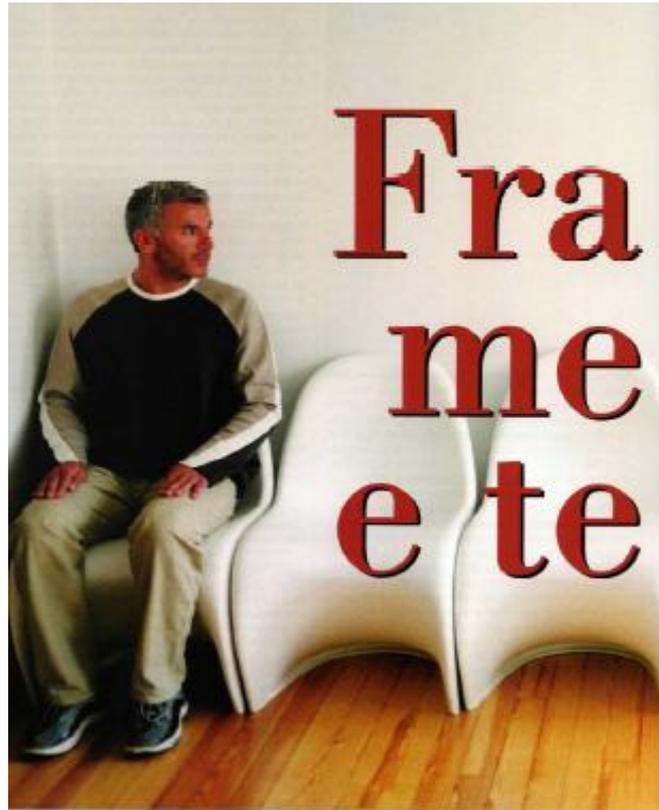
**Temperamento e prossemica**

# Temperamento



**Tutto ciò che può essere osservato quando un essere umano comunica i contenuti delle proprie emozioni ( movimenti, sguardi, mimica, postura, suoni e rumori prodotti, messaggi scritti, silenzio, vestiario, modo di mangiare, cibi preferiti, tipo di mezzo di trasporto, disposizione della casa, arredamento, letture preferite, etc.) e che ne qualifica, in generale, l'umore.**

# Prosemica



**Studia il significato che lo spazio assume nel comportamento sociale dell'essere umano**

**In qualunque tipo di comunicazione umana si determina un codice delle distanze**

**Affettività** (nell'intimità, da zero ad 1 metro; durante le conversazioni affettive, fra 1 e 2 metri; in caso di ostilità, distanze maggiori)

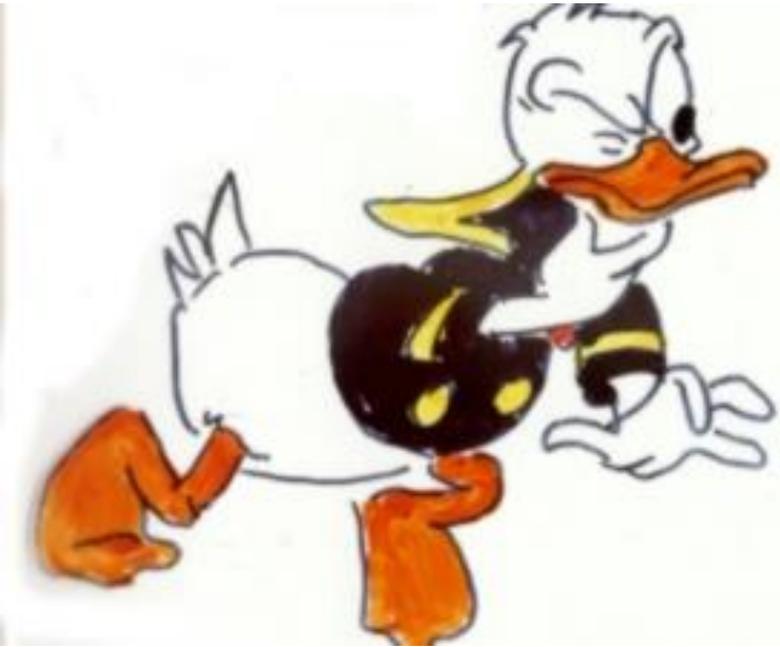
**aggressività** (dal contatto psicofisico, alla massima distanza d'ascolto)

**"professionalità" neutregica** (nel dialogo, 1,5 metri; in riunioni di lavoro, conferenze, etc. si possono superare i 5 metri).

Per essere dei buoni comunicatori, si deve racchiudere, all'interno delle proprie capacità, tre anime ben distinte: *quella dei filosofi "che dialogano fra loro"*, *quella dei teologi "che spiegano ai loro allievi"* e *quella dei predicatori "che parlano alle masse"*.



(Averroé - filosofo medievale )



**il significato del contenuto  
incide per il 7%;**

**il significante del paraverbale  
incide per il 38%;**

**il non verbale incide per il  
55%.**

# Per una comunicazione efficace



Con chi devo parlare?  
(L'identificazione  
dell'interlocutore)

Cosa devo proporre? (Lo  
scopo)

Qual è il motivo?

Dove avverrà la  
discussione?

Quando avverrà? (Il  
momento)

Cosa propongo per  
ciò che chiedo?

Cosa privilegerò nel  
modo di pormi? (Il  
significante  
paraverbale)

Rapporto costo /  
beneficio

## **"E se sono timido?"**

**La timidezza rappresenta la manifestazione di uno o più conflitti prodotti dalla paura che fa seguito alla domanda: "Sarò in grado di ...?"**



**Pretendere da se stessi performance al massimo ... per cui si rinuncia per paura di scoprire i limiti!**

**Conciliazione, realismo e autostima corretta**