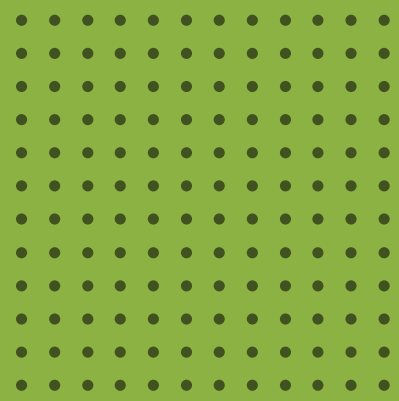


# LA COMUNICAZIONE AFFETTIVA IN AMBITO SCOLASTICO

CORSO DI FORMAZIONE PER INSEGNANTI

## Principi e Processi della comunicazione

Danilo Toneguzzi



# La 3° tappa del percorso...

## MODULO 1: INTRODUZIONE ALLA COMUNICAZIONE AFFETTIVA

**1 - La Comunicazione Affettiva: perché è importante a scuola?**

**2 - Relazioni, Sviluppo e Apprendimento**

**3 - Principi e processi della comunicazione**



## Un breve recap...

---

Cosa abbiamo visto nel 2° incontro?

- Le dinamiche dell'**attaccamento**.
  - Il **sistema dello stress** e le sue ricadute psicoemotive e comportamentali.
  - Come la **qualità della relazione** influenza lo sviluppo e l'apprendimento.
- 👉 Obiettivo: evidenziare quegli aspetti della natura umana per i quali la qualità della relazione può essere ostacolo o risorsa per lo sviluppo e per l'apprendimento.
- 👉 Non possiamo prescindere dalla nostra **natura umana!**



# Cosa vedremo oggi?

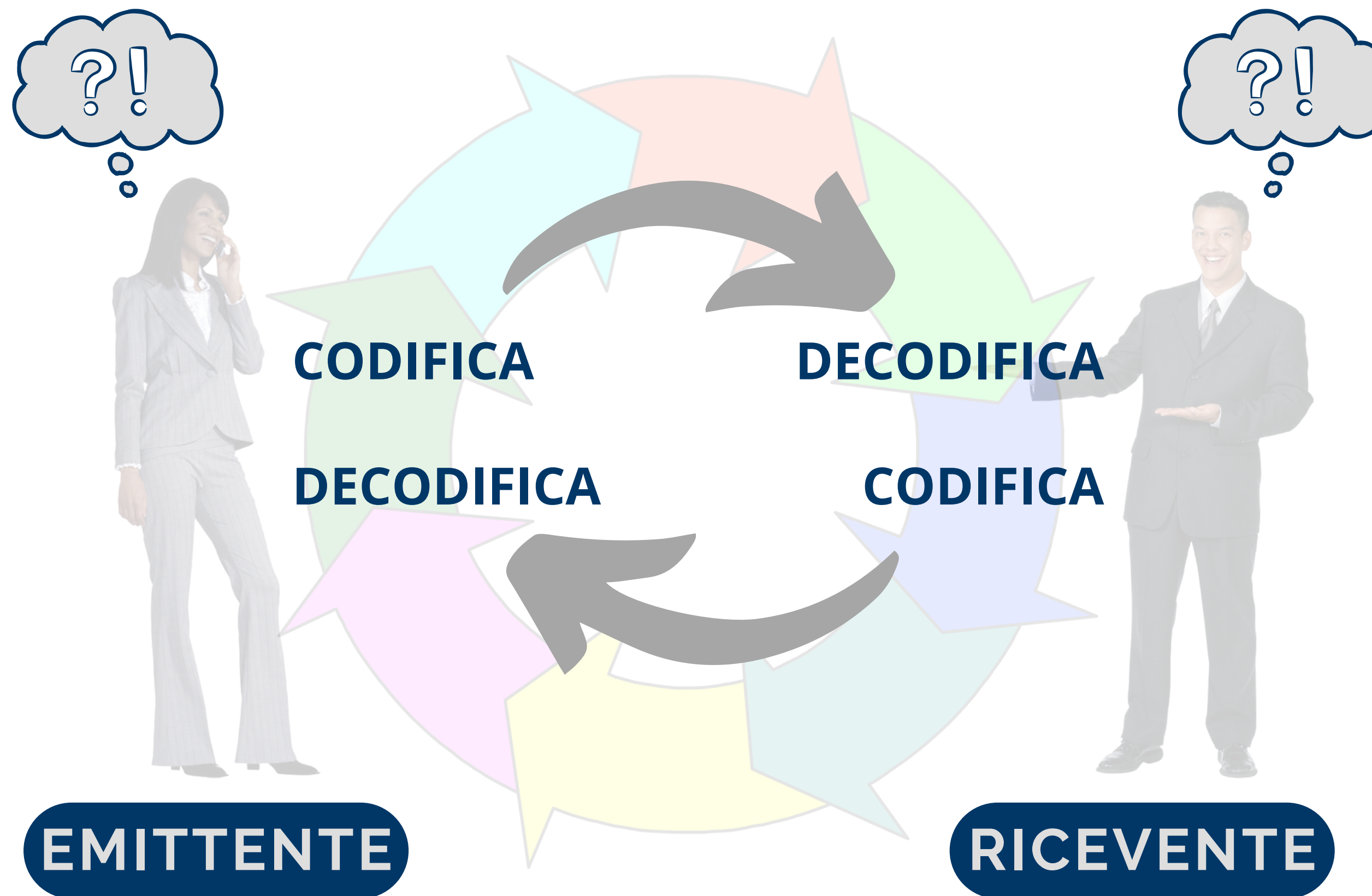
Questo terzo incontro vuole illustrare i principi generali della comunicazione interpersonale:

- La **Circolarità della comunicazione.**
- La **Complessità della comunicazione.**
- L'**Iceberg della comunicazione.**
- **Paradigmi e Impostazioni** delle relazioni.

👉 **Obiettivo:** illustrare **tutti gli aspetti** in campo nell'interazione umana e che determinano il **clima relazionale.**



# Teoria Circolare della comunicazione



# Teoria Circolare della comunicazione

---

La Teoria circolare della comunicazione, a differenza dei modelli precedenti, ci porta a riconoscere due concetti fondamentali.

- La comunicazione è un **processo**.
- Nella comunicazione c'è una **componente soggettiva**.

Ma proprio l'**elemento soggettivo** implicato nel processo comporta che nella comunicazione vengano messe in campo **molte dimensioni dell'individuo**, non solo quelle linguistiche...



# Teoria Circolare della comunicazione

---

Nell'atto di codifica (esterna) prende forma qualcosa di appartenente al mondo interno: il comportamento comunicativo, cioè, esprime e manifesta **ciò che viviamo "dentro"**.

La comunicazione è un **processo** che non può essere ridotto solamente alla trasmissione dei messaggi verbali. La comunicazione è un processo che implica il **coinvolgimento di tutte dimensioni dell'essere umano**, sia emotive che cognitive.

È il motivo per cui la comunicazione umana non è mai fredda né digitale, ma sempre "colorata" da una **tonalità soggettiva**. La ridondanza di tale tonalità determina uno **stile comunicativo**.

E lo stile comunicativo, proprio per la tonalità ridondante, genera un **"clima relazionale"**.  
**Stili comunicativi diversi** creano **climi relazionali differenti**.



# Clima relazionale

---

“Il **clima relazionale** è l'*effetto emotivo della qualità delle interazioni*. È, cioè, la **sensazione generale** di come si sta all'interno di una relazione, o di una rete di relazioni”

Il **clima relazionale** è quindi la risultante emotiva della qualità della relazione.  
Al tempo stesso, la **qualità della relazione** influenza, a sua volta, lo stato emotivo.

Come possiamo rappresentare, quindi, la **complessità** della comunicazione interpersonale?



# L'iceberg della comunicazione

- **Parte visibile** (superficiale)  
Tutto ciò che appartiene al comportamento.
- **Parte invisibile** (profonda) Tutto ciò che rimane "interiore"



# Le due domande fondamentali

---

## CHI È L'ALTRO?

La risposta a questa domanda determina un certo

## PARADIGMA COMUNICATIVO

## CHE POSTO OCCUPA?

La risposta a questa domanda determina una certa

## IMPOSTAZIONE DEL RAPPORTO

Dal "**volto**" e dalla "**posizione**" che diamo all'interlocutore, ne consegue tutto il nostro comportamento comunicativo!



### Chi è l'altro?

#### LA CONSIDERAZIONE

Tutto ciò che ha a che vedere con l'idea, la **rappresentazione** o il **giudizio** che abbiamo dell'altro.

### Che posto occupa l'altro?

#### IL RUOLO

Tutto ciò che ha a che vedere con la **posizione** (o ruolo) che l'altro prende nella relazione, o che gli assegniamo.



## Chi è l'altro?

### 4 CATEGORIE FONDAMENTALI

- L'altro percepito come **NEMICO**
- L'altro percepito come **STRUMENTO**
- L'altro percepito come **ERRORE**
- L'altro percepito come **MIO SIMILE**



## UN "NEMICO"

- Percepito come **"pericoloso"** per qualcosa.
- Può essere reale o percepito.
- Emozioni quali **paura** e **rabbia**.
- Intenzioni **difensive**.

➔ **Paradigma di OSTILITÀ**

➔ **Comunicazione OSTILE**



## UNO "STRUMENTO"

- Percepito come **"utile"** per qualcosa.
- Può essere reale o percepito.
- Emozioni quali **appetito** e **brama**.
- Intenzioni **manipolative**.

➔ **Paradigma di SFRUTTAMENTO**

➔ **Comunicazione MANIPOLATIVA**



## UN "ERRORE"

- Percepito come **"sbagliato"** in qualcosa **"difettoso"**.
- Può essere reale o percepito.
- Emozioni quali **fastidio** e **disgusto**.
- Intenzioni **correttive** o di **esclusione**.

➔ Paradigma di **ARROGANZA**

➔ Comunicazione **DISPREGIATIVA**



## UN "MIO SIMILE" (NORMALE)

- Percepito come **"un essere umano"**.
- Emozioni legate al **sistema del coinvolgimento sociale**.
- Intenzioni **costruttive e collaborative**.

➔ **Paradigma di RICONOSCIMENTO (Io-Tu)**

➔ **Comunicazione COLLABORATIVA**



# Che posto occupa l'altro?

## 4 POSIZIONI FONDAMENTALI

- L'altro nella **SUPERIORITÀ**
- L'altro nella **INFERIORITÀ**
- L'altro nella **UGUAGLIANZA**
- L'altro nella **COMPLEMENTARIETÀ**



# Che posto occupa l'altro?

## "SUPERIORITÀ"

- Polarità (affett.): **"figlio-genitore"**.
- Polarità (prof.) **"sottoposto-superiore"**.
- Dinamica: **"essere contenuto"**, **"essere guidato"** dall'altro.
- Importante per **ricevere, affidarsi e ubbidire.**

➔ **Relazione FILIALE**

➔ **Relazione SUBORDINATA**



# Che posto occupa l'altro?

## "INFERIORITÀ"

- Polarità (affett.): **"genitore-figlio"**.
- Polarità (prof.) **"superiore-sottoposto"**.
- Dinamica: **"contenere"**, **"guidare"** l'altro.
- Importante per imparare la **responsabilità** e la **gestione del potere**.

➔ **Relazione GENITORIALE**

➔ **Relazione DIRETTIVA**



# Che posto occupa l'altro?

## "UGUAGLIANZA"

- Polarità (affett.): **"amico-amico"**.
- Polarità (prof.) **"collega-collega"**.
- Dinamica: **"contenersi assieme"**, reciprocamente tra pari.
- Importante per imparare a condividere e "fare le prove".

➔ **Relazione AMICALE**

➔ **Relazione APPARTENENZA PROFESSIONALE**



# Che posto occupa l'altro?

## "COMPLEMENTARIETÀ"

- Polarità (affett.): **"partner-partner"**.
- Polarità (prof.) **"socio-socio"**.
- Dinamica: **"generare insieme"**, creare con l'altro.
- Importante per imparare l'interdipendenza.

➔ **Relazione CONIUGALE**

➔ **Relazione SOCIETARIA**



## Riassumendo...

---

- La **parte (struttura) visibile** riflette, cioè manifesta la **parte (struttura) invisibile**.
- La **comunicazione** riflette, cioè manifesta **il paradigma** e **l'impostazione** della relazione.
- Ecco perché se cerchiamo di controllare o modificare il comportamento comunicativo **ignorando la parte invisibile**, siamo destinati a **fallire!**



# Clima relazionale

---

Il clima relazionale è **la misura della qualità** della relazione percepita e sperimentata. È la risultante dello **spazio emotivo** nel quale gli interlocutori si collocano e interagiscono, creato da tutto l'insieme di atteggiamenti: il modo di stare uno di fronte all'altro, di parlare, di ascoltare, di reagire, rispondere, guardare, ecc.

A seconda che questi atteggiamenti riflettano un paradigma o l'altro, ciascuno degli interlocutori si trova, bene o male, incoraggiato o scoraggiato nel proseguire il dialogo e la relazione.

Come abbiamo già visto, il clima all'interno di una relazione dipende dal reciproco comportamento comunicativo, che deriva dalle reciproche intenzioni, che derivano dalle reciproche considerazioni, o percezioni.

In altri termini, **il clima è la risultante dei paradigmi** da cui gli interlocutori comunicano e dai quali si relazionano. Il clima relazionale diventa così la misura della **qualità della relazione**.

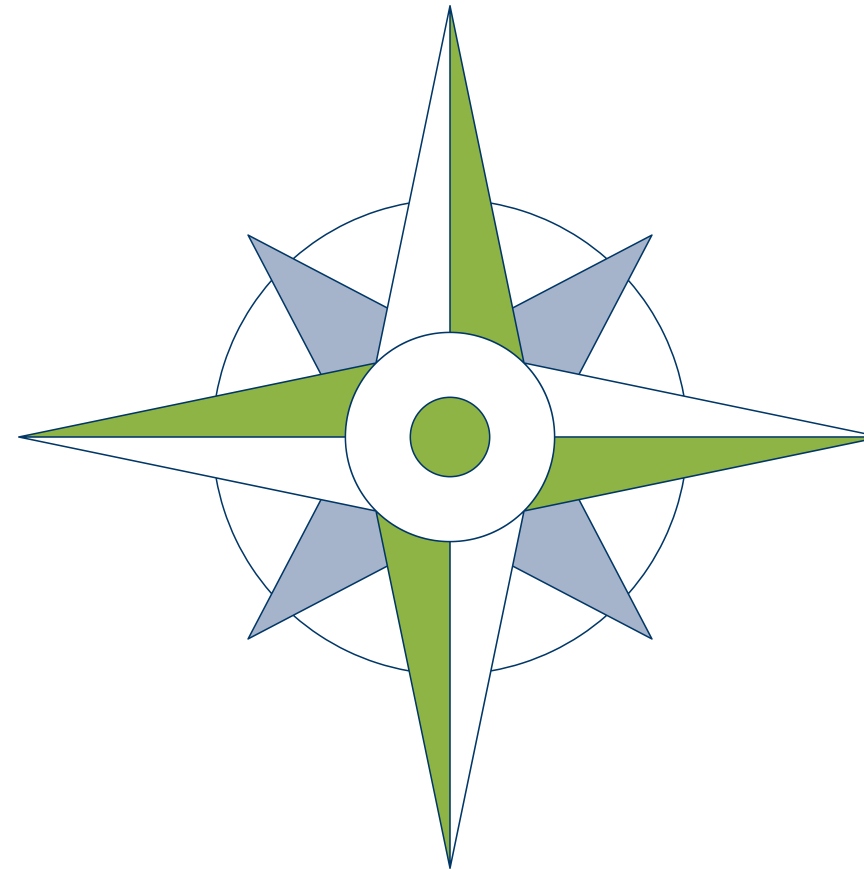


# La rosa del clima relazionale

---

Comunicazione  
**COLLABORATIVA**

Comunicazione  
**DISPREGIATIVA**



Comunicazione  
**OSTILE**

Comunicazione  
**MANIPOLATIVA**



**Grazie per l'attenzione!**

