

Psicologia generale

Anna Borghi

anna.borghi@uniroma1.it

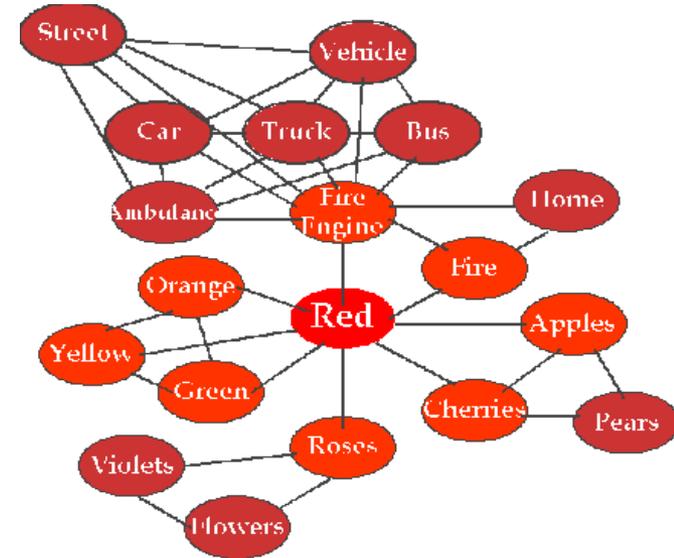
Sito web: <http://laral.istc.cnr.it/borghi>



Concetti: visione tradizionale vs. embodied e grounded

Memoria semantica:

- Modulare, distinta dai sistemi sensomotori e dalla memoria episodica vs. grounded
- Amodale vs. multimodale: es. telefono

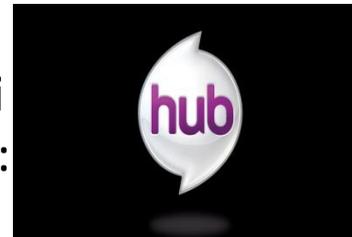
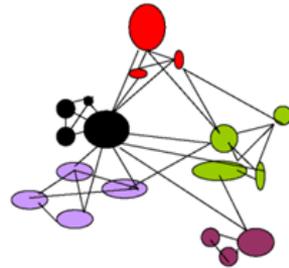


- ❖ **Significato per la visione tradizionale** = combinazione di simboli AAA (Astratti, Arbitrari, Amodali) tramite regole sintattiche: es. La mela è rossa, la viola è un fiore
- ❖ **Significato per la visione embodied e grounded**: comprensione del significato delle parole come simulazione tramite gli **stessi sistemi** usati per la percezione e l'azione



Concetti: Zone di convergenza vs. semantic hub

- Memoria semantica: amodale e modulare vs. modale
- ❖ **Modelli modali.** Informazione distribuita per modalità sensoriali. **Damasio, 1989: zone di convergenza** = aree in cui informazione relativa a diverse modalità confluisce e viene integrata
- ❖ Non sono magazzini (stores), ma sono strutture **dinamiche**: istruzioni a ricombinare i tratti per rievocare qualcosa
- ❖ **Modelli amodali.** Centro che integra le informazioni provenienti da tutte le modalità. **Patterson et al., 2007: semantic hub**: evidenze: **demenza semantica** – dovuta alla degenerazione bilaterale dei lobi temporali anteriori (ATLs)



Oggetti, parole e corpo

Comprensione del linguaggio:

simulazione dell'azione / situazione descritta.

Base neurale: SISTEMA DI NEURONI SPECCHIO (Rizzolatti & Craighero, 2004; Gallese, 2009)



Teorie embodied e grounded: esperimenti con produzione di proprietà

Wu e Barsalou (2001)

Compito: produzione di caratteristiche.
2 condizioni, neutra e immaginativa
Materiale: concetti singoli o complessi

Risultati:

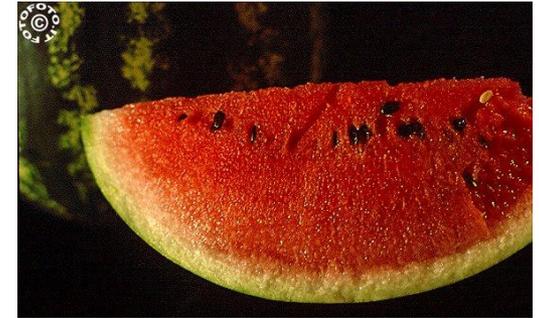
-> produzione delle proprietà interne:

es. WATERMELON: prevalenza proprietà esterne (buccia, verde, si compra d'estate),

HALF WATERMELON: forte presenza proprietà interne (semi, rosso, polpa).

Es. apple – sliced apple, banana – peeled banana

I soggetti nelle 2 condizioni producono tratti dello stesso tipo.



Preparazione all'azione?

Teorie embodied e grounded: Riconoscimento - forma

The eagle was in the

sky



The eagle was in a

nest



Zwaan, Stanfield, & Yaxley (2002).

- ❖ **E1** - Riconoscimento – Lettura frase - comparsa dell'oggetto – valutare se l'oggetto è stato menzionato
- ❖ Materiale: coppie di figure: es. uccello con ali chiuse o con ali aperte, uova nel cartone o in pentola, pane a fette o pagnotta.
- ❖ Frasi: es. “Il cacciatore vide l'aquila nel cielo / nel suo nido”
- ❖ Risultati: vantaggio nella condizione congruente.
- ❖ Quindi: **Comprendere la frase presuppone rappresentarsi implicitamente la forma degli oggetti.**

Teorie embodied e grounded: Riconoscimento - orientamento

Stanfield e Zwaan (2001) –

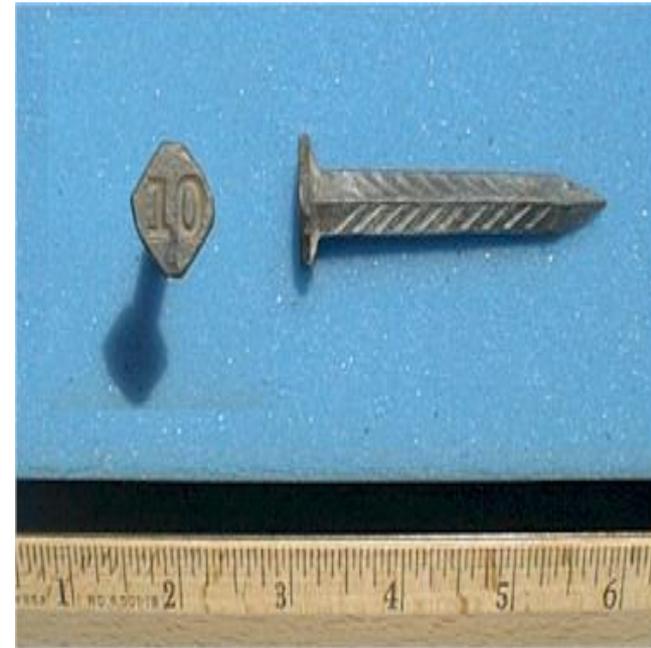
Compito di riconoscimento – lettura frase, poi
comparsa figura -

“Pianto’ il chiodo nel muro”. (orientamento del
chiodo orizzontale)

“Pianto’ il chiodo nel pavimento”.
(orientamento del chiodo verticale).

Presentazione sullo schermo dell’immagine
dell’oggetto (es. il chiodo) con lo
stesso/diverso orientamento.

Tempi di reazione piu’ veloci se l’orientamento
collima.



Comprensione del linguaggio: La collocazione spaziale

Compito: giudizi di associazione semantica. Coppie di parole presentate in ordine iconico o no

•ATTIC
BASEMENT

BASEMENT
ATTIC

Altri es.: boat-lake, car-road, flame-candle

Vantaggio della condizione iconica.

Quindi: le parole attivano una **simulazione percettiva dei loro referenti.**



Teorie embodied e grounded: movimenti oculari

Michael Spivey et al., 2001

- Compiti: immaginazione e costruzione di modelli mentali con **eye tracking (rilevazione movimenti oculari)**.
- Quando ascoltano una storia o guardando un **display bianco** o addirittura **con gli occhi chiusi** i soggetti muovono gli occhi nella direzione corrispondente agli eventi immaginati.



Teorie embodied e grounded: Priming

Priming. Prime iconici e verbali corrispondenti a posture della mano seguiti da frasi.

Compito: valutare la sensatezza delle frasi.

Effetti di compatibilit : es. Postura di precisione-> “mirare con una freccia”. Quindi: formazione di una simulazione dell’azione



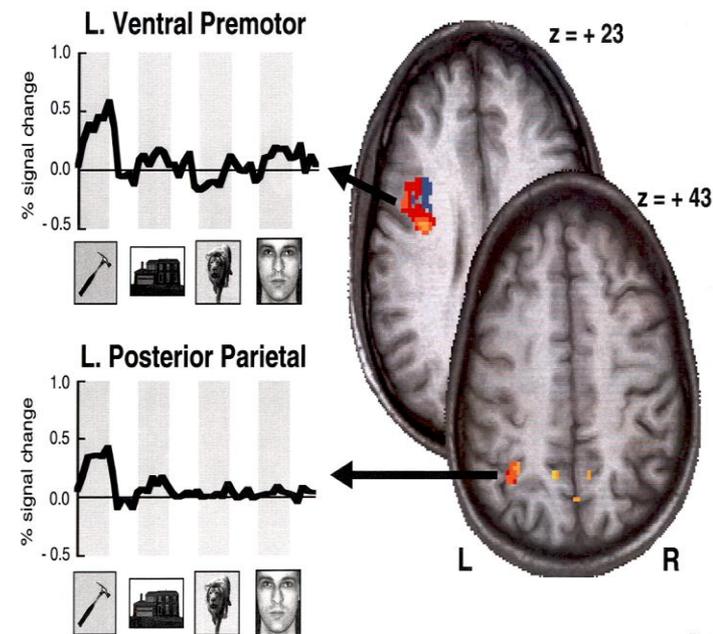
Klatzky, Pellegrino, McCloskey, and Doherty (1989)

Teorie embodied e grounded: Denominazione

Chao & Martin, 2000

Visione di **oggetti afferrabili** (es. Martello):
attivazione nelle aree premotorie e parietali per
afferrare gli oggetti

- Non per oggetti non afferrabili (es. Edifici, animali, facce)
- **Kellenbach, Brett, & Patterson (2003)**



Comprensione del linguaggio: L'effetto ACE

ACE Action Sentence Compatibility Effect
GLENBERG & KASCHAK (2002) dimostrano come
la simulazione attivata durante l'elaborazione di una frase
riferita allo spostamento di un oggetto
è sensibile al movimento richiesto dal compito.



Apri vs. chiudi il
cassetto

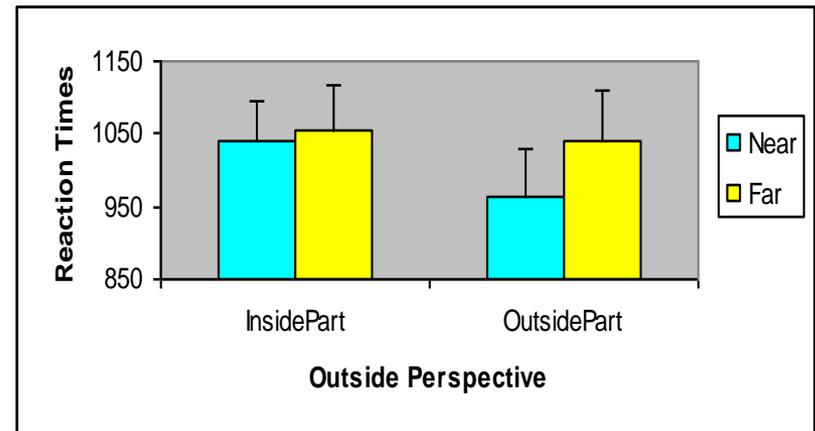
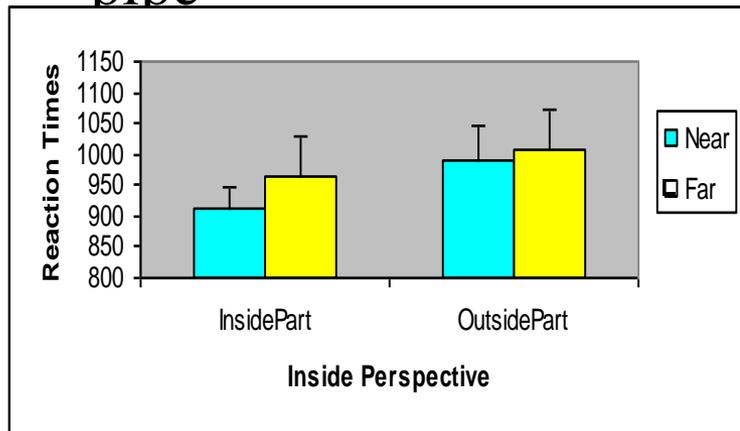
Comprensione del linguaggio: L'effetto ACE

Compito: lettura di frasi – verifica di parti

Variabili: azioni interne/esterne, parti interne/esterne, parti vicine/lontane

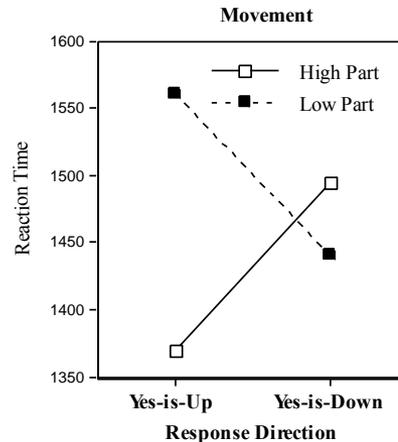
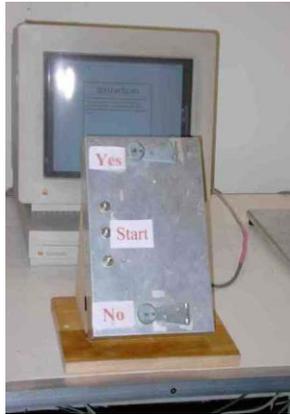
IA - You are driving a car – IPN - horn, IPF - back seat

EA - You are painting a car – EPN - trunk, EPF - exhaust pipe



Borghgi, Kaschak & Glenberg, 2004.

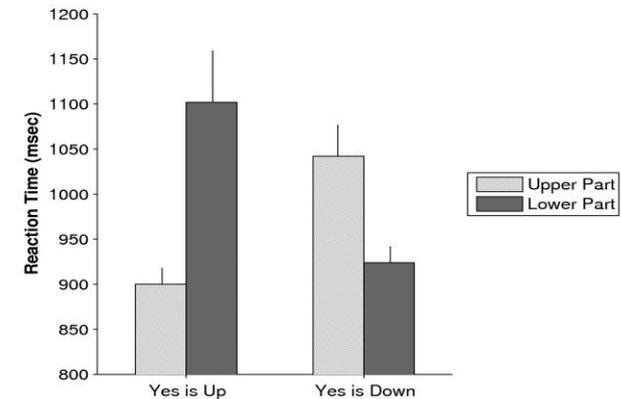
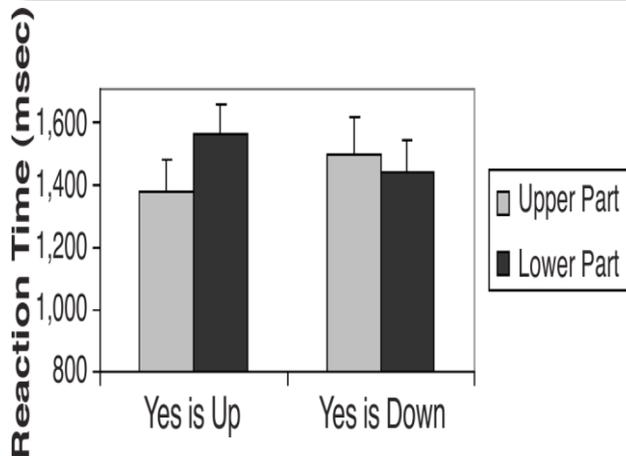
Comprensione del linguaggio: L'effetto ACE



Compito: verifica di parti. Es. "Hai una bambola davanti a te" "testa" vs. "piedi"

Compatibilita' collocazione della parte / direzione della risposta motoria (verso l'alto / il basso)

Borghgi, Kaschak & Glenberg, Memory & Cognition, 2004.



Replicato con un modello: Caligiore, Borghi, Parisi & Baldassarre, Psychological Review, 2010

Comprensione del linguaggio: La direzione del moto

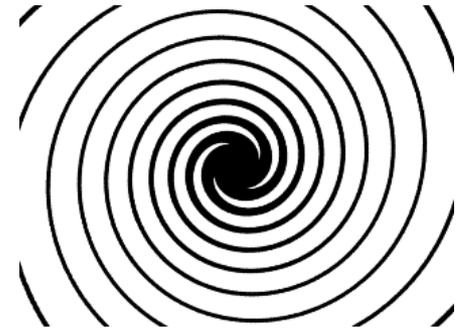
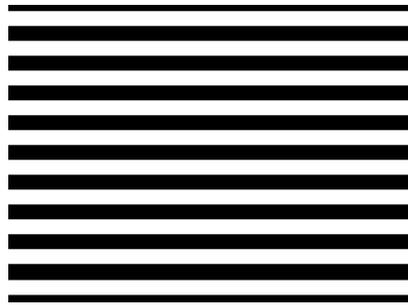
Compito: valutazione di sensatezza

Stimoli

toward, *The car approached you,*
away, *The car left you in the dust,*
upward, *The racket blasted off,*
downward, *The confetti fell on the parade.*

Presentazione simultanea di stimoli che riproducono il movimento
nella stessa direzione

Interferenza



Kaschak, Madden, Therriault, Yaxley, Aveyard, Blanchard & Zwaan
(2005)

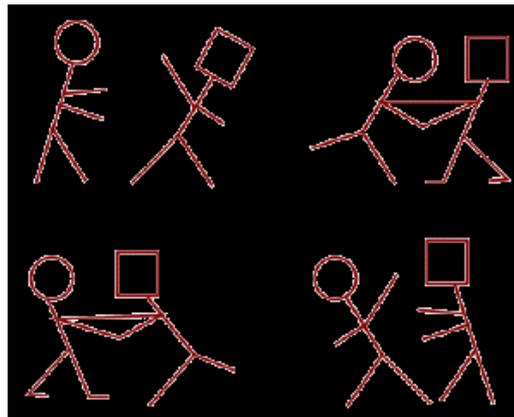
Parole e corpo: attrazione e repulsione



CHEN & BARGH (1999) sottolineano come parole positive e negative provocano automaticamente azioni di attrazione e repulsione

VAN DANTZIG, PECHER & ZWAAN (2008) ipotizzano e dimostrano come i movimenti di avvicinamento e allontanamento sono definiti in termini del loro effetto:

le parole **positive** attivano azioni finalizzate a **ridurre la distanza** tra lo stimolo e il soggetto (movimenti di avvicinamento),
le parole **negative** attivano movimenti volti ad aumentare questa distanza (movimenti di allontanamento).



Parole e corpo: attrazione e repulsione



Compito: classificare parole come positive o negative.

Con la mano aperta, tempi di risposta più veloci nel respingere oggetti negativi vicino e nell'avvicinare oggetti positivi lontani dal corpo. Con la pallina in mano, risultati opposti.

Quindi: La valenza delle parole influenza il movimento

La postura della mano rimanda ad un diverso tipo di azione



PosNear	PosFar
NegFar	NegNear
953	836



PosNear	PosFar
NegFar	NegNear
872	949

Parole e corpo: le emozioni

Compito: Valuta se la frase e' facile da capire o no

Condizioni: Penna tra i denti vs. tra le labbra

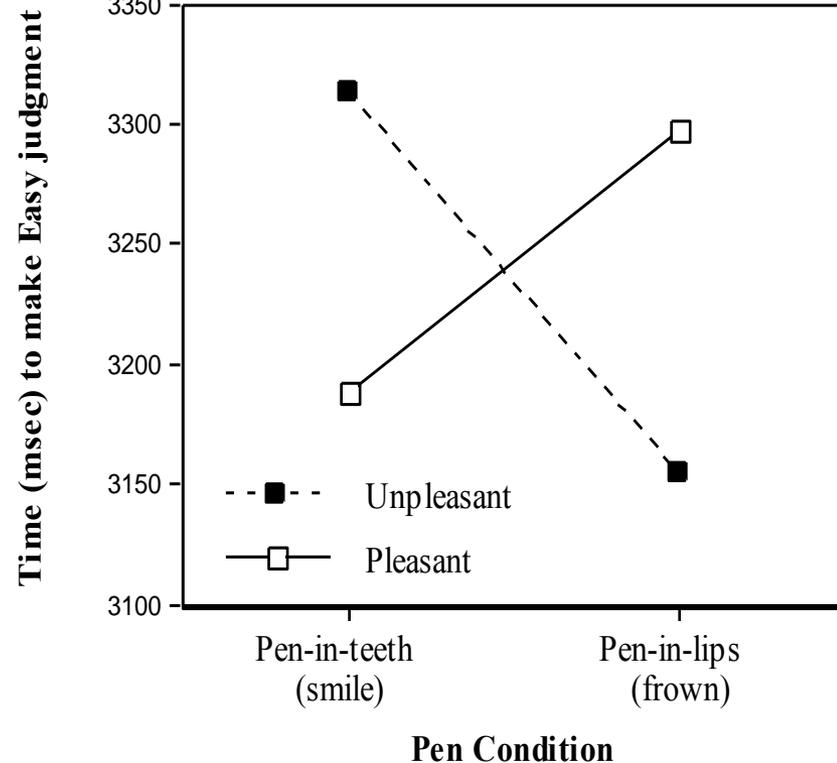
Frasi piacevoli o spiacevoli

The college president announces your name, and you proudly step onto the stage.

You and your lover embrace after a long separation.

The police car rapidly pulls up behind you, siren blaring.

Your supervisor frowns as he hands you the sealed envelope.



Havas, Glenberg, Becker, and Rinck (2005)

TEORIA tradizionale

bocca

masticare
la caramella

*masticare la
caramella*



mano

Si ringrazia **Claudia Scoroli**

TEORIA tradizionale

mano

scartare
la caramella

*scartare la
caramella*



mano

TEORIA EMBODIED

bocca

masticare
la caramella

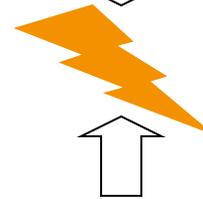


mano

TEORIA EMBODIED

mano

scartare
la caramella



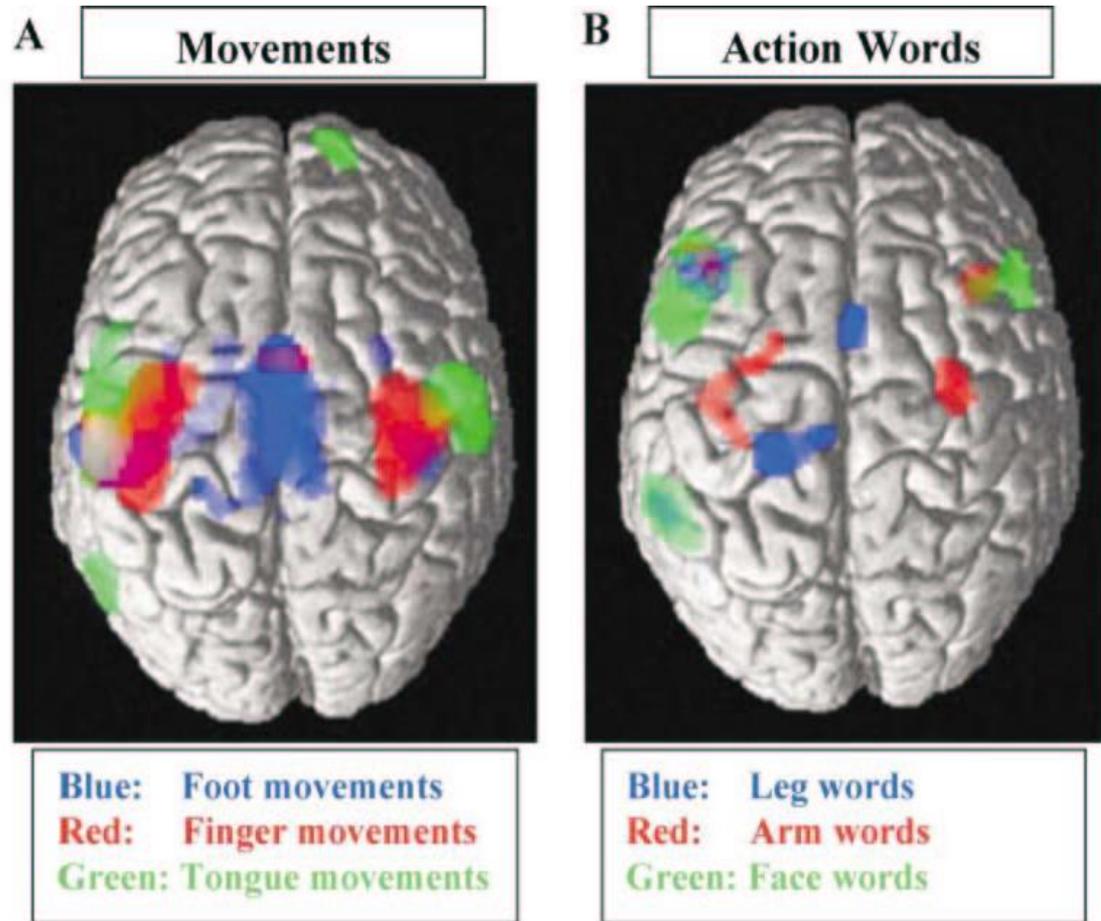
mano

Comprensione del linguaggio: gli effettori

fMRI: i soggetti ascoltano delle parole riferite alle gambe, braccia, volto (es. lick, pick, kick)

Eseguono anche movimenti reali: con la lingua, le dita, i piedi

Ordine verticale: le attivazioni delle gambe sono più in alto. Attivazione SOMATOTOPICA



Hauk, Johnsrude, Pulvermüller (2004)

Comprensione del linguaggio: gli effettori

Buccino, Riggio, Melli, Binkofski, Gallese e Rizzolatti (2005)

studio comportamentale

Materiale: Frasi di 3 tipi (presentazione acustica): frasi relative ad azioni da eseguire con le mani, con i piedi, frasi astratte

Compito: con le frasi concrete fornire una risposta motoria

con la mano
con il piede

Con le frasi astratte non rispondere

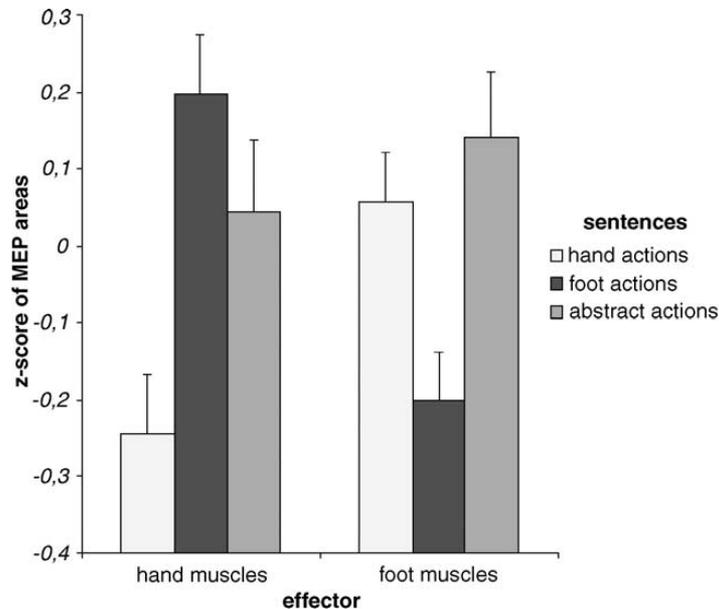
Risultato: effetto di interferenza con l'effettore coinvolto



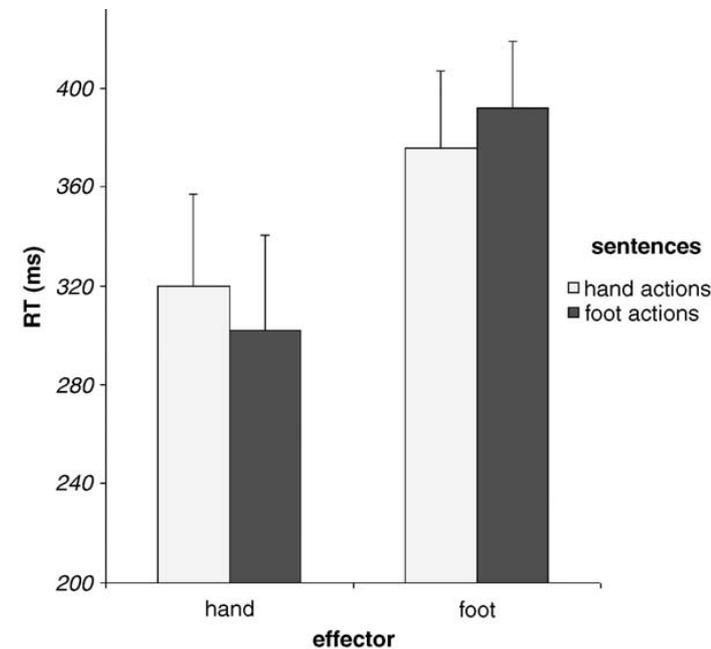
Comprensione del linguaggio: gli effettori

Compito: TMS: ascolto semplice; studio comportamentale; risposta motoria se la frase rimanda ad un'azione concreta (es. cuciva la gonna / calciava la palla / amava la sua terra)

MEP registrati da muscoli di
mano e piedi



RTs

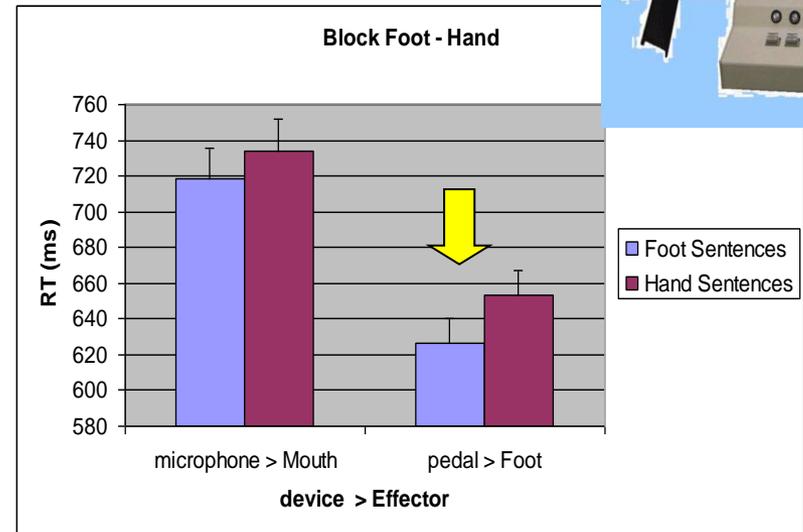
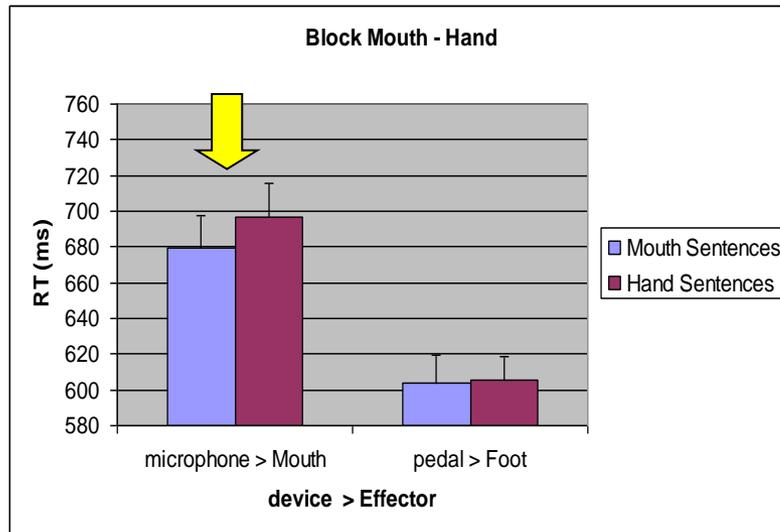


Comprensione del linguaggio: gli effettori



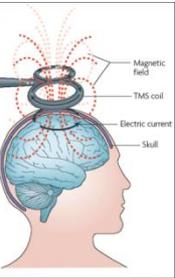
Compito: valutare la sensatezza di frasi, risposta con bocca o mano (es. “calciare / lanciare la palla” - “scartare / succhiare la caramella”).

Risultati: facilitazione se congruenza tra effettore cui rimanda la frase ed effettore usato per rispondere



Scorolli & Borghi, 2007; Borghi & Scorolli, 2009

Comprensione e produzione del linguaggio



Teorie tradizionali: separazione sensoriale e motorio,
separazione comprensione e produzione del linguaggio

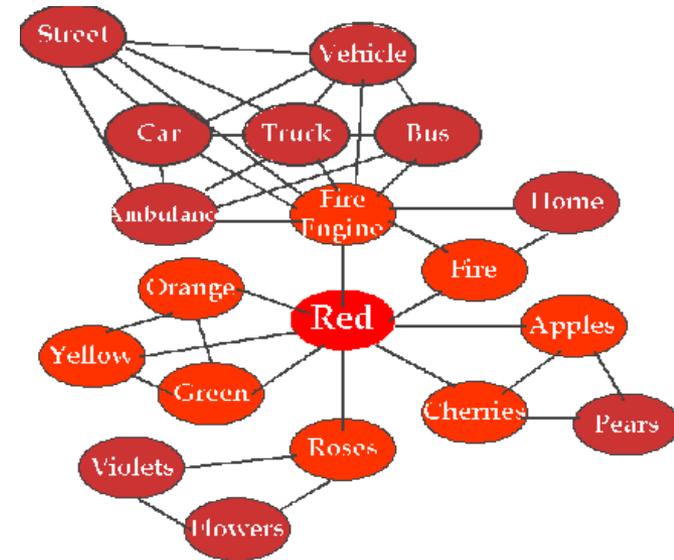
- Parole e pseudoparole con doppia R (birra) e con doppia F (baffo), presentate acusticamente
- TMS: potenziali evocati motori (MEPs) dei muscoli della lingua
- Risultati: **facilitazione motoria** delle parole con doppia R
- Maggiore facilitazione con le parole che con le non parole
- Dunque: quando si ascoltano stimoli linguistici si ha un'attivazione selettiva delle aree motorie. I fonemi vengono riconosciuti perché parlante e ascoltatore hanno lo stesso repertorio motorio-.

Fadiga, Craighero, Buccino, Rizzolatti, 2002

Visione tradizionale ed embodied del significato

- Memoria semantica:

- modulare
- Distinta dai sistemi sensomotori e dalla memoria episodica
- Amodale



- ❖ **Significato per la visione tradizionale** = combinazione di simboli AAA tramite regole sintattiche: es. La mela è rossa, la viola è un fiore

- ❖ **Significato per la visione embodied**: comprensione del significato delle parole come simulazione tramite gli stessi sistemi usati per la percezione e l'azione

Sintesi finora

☀ Simulazione durante la comprensione (e produzione) del linguaggio piuttosto dettagliata. Sensibile a:

- Forma, orientamento, grandezza
- Effettori
- Scopi dell'azione
- Emozioni
- Affordance

☀ Teorie del RIUSO (es. Anderson, 2014): Il linguaggio riusa e modifica alcune struttura di base del sistema motorio



Questioni aperte

Sfide attuali delle teorie embodied:

- ☀ 1. aspetti sociali del linguaggio? Joint action, pragmatica (es. Galantucci & Sebanz, 2009)
- ☀ 2. legame con le idee distribuzionali del significato. Significato dato dalla cooccorrenza statistica di parole in corpora. Interazione tra approcci statistici/distribuzionali e approcci embodied al significato (es. Andrews et al., 2014)
- ☀ 3. concetti e parole astratte, negazione, sintassi

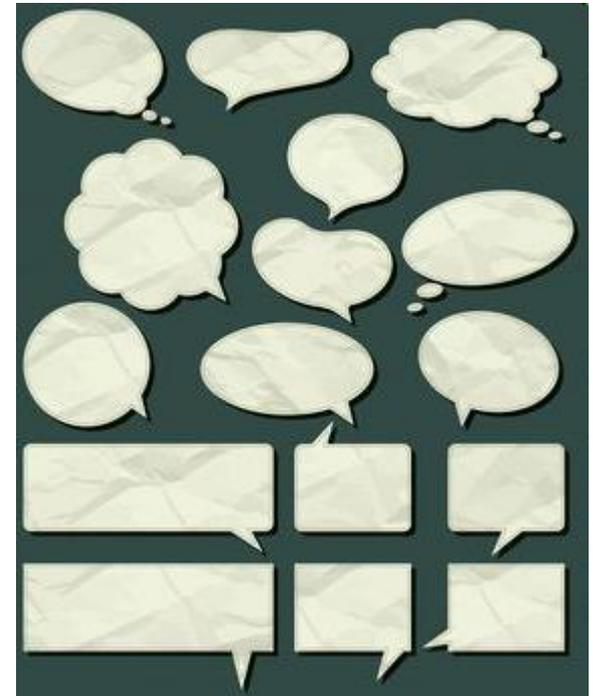


Comunicazione verbale

- Stile verbale: differenti significati veicolati dal tipo di tono etc...

Diversi modi per usare le parole

- Es. Uso dello **slang**
- Es. Uso del linguaggio da **watsapp/ da sms / da mail / da social network**



Bernstein: codice ristretto ed elaborato

- ✿ Bernstein (1964): come **la struttura sociale influenza il linguaggio**.
- ✿ Parte della struttura sociale: cultura, sottocultura, contesto sociale.

"O'Reilly's at it again." (**codice ristretto**)

vs.

"I see from the Internet article I am reading that Bill O'Reilly, FOX news talk-show personality, is once again trying to attack antiwar sentiment from a position of right-wing populism as we discussed a couple of days ago." (**codice elaborato**)



Bernstein: codice ristretto ed elaborato

- 2 codici del parlato. Rapportato alla cultura e alla struttura sociale

✿ **Ristretto**: Canali orali, non verbali, paralinguistici. Messaggi altamente prevedibili. **WORKING CLASS** (minore mobilità sociale, forti assunzioni comuni, **senso del collettivo**, linguaggio utile per esprimere solidarietà)

✿ **Elaborato**: Canali verbali. Usato con persone di altre culture, messaggi poco prevedibili, che forniscono **informazione molto esplicita**. E' elaborato perchè non può dare nulla per assunto, **non cultura condivisa** dei parlanti. **CLASSE MEDIA – MEDIO ALTA**



Culture ad alto / basso valore contestuale

Hall, 1976, 1990

❁ Elevato valore contestuale (High context)

- ◆ Il messaggio è **implicito e indiretto**, contano molto gli **aspetti non-verbali**: importanza del tono di voce, delle espressioni facciali; forte rilievo degli aspetti culturali
- ◆ Il **linguaggio trasmette poco** del messaggio esplicito, messaggi semplici e ambigui
- ◆ **Codice ristretto** – il linguaggio verbale rimanda alle relazioni sociali



Lingue ad alto / basso valore contestuale

❁ Ridotto valore contestuale (Low-context)

- ◆ Il messaggio è esplicito
- ◆ Può essere reiterato per garantire la comprensione
- ◆ Molto diretto e verbale, logico e lineare
- ◆ **Codice elaborato** – l'elaborazione verbale è necessaria data la **scarsità di assunzioni condivise**



Culture ad alto e basso valore contestuale

HC: “more of the information in the physical context or internalized in the person” (Hall, 1976)

High-Context Cultures

Japan

Arab Countries

Greece

Spain

Italy

England

France

North America

Scandinavian Countries

German-speaking Countries

Low-Context Cultures

Source: Hall, E. and M. Hall (1990),
Understanding Cultural Differences

Lingue ad alto / basso valore contestuale

- **Domanda: forme tradizionali di corteggiamento
nella vostra cultura?**

Lingue ad alto / basso valore contestuale



- *Ho verificato una volta in un gruppo di studenti americani e di altre nazionalità un esempio di stile diverso. Chiesi quali erano le forme tradizionali di corteggiamento e gli americani risposero tutti con delle frasi abbastanza concise che avevano delle connessioni esplicite con la domanda. Quando però intervenne uno studente nigeriano, cominciò a descrivere il sentiero che attraversava il suo villaggio, l'albero alla fine del sentiero, il cantastorie che raccontava seduto sotto quell'albero e l'inizio di un racconto che una volta il cantastorie narrò. Quando, in risposta all'ovvio disagio degli americani nel gruppo, chiesi al nigeriano che cosa stesse facendo egli disse, "Sto rispondendo alla domanda". Gli studenti americani protestarono e così chiesi, "In che modo stai rispondendo alla domanda?" ed egli replicò, "Le sto dicendo tutto quello che ha bisogno di sapere per capire il punto". "Bene", disse uno degli americani, "Allora, se saremo pazienti, alla fine ci dirai quale è il punto". "Oh no", rispose il nigeriano. "Una volta che vi dico tutto quello che avete bisogno di sapere per capire il punto, saprete esattamente qual è il punto!". [(Bennet)*

Low context communication

Jane: Excuse me, it is 11 o'clock and your high-pitched opera singing is really disturbing my sleep. Please stop your gargling noises! I have an important job interview tomorrow morning. I want to get a good night's sleep. I really need this job to pay my rent!

Diane: Well, this is the only time I can rehearse my opera! I've an important audition tomorrow. You are not the only one that is starving. I also need to pay my rent.

Jane: I really think you are being very unreasonable. If you don't stop your singing, I'll file a complaint with the apartment manager

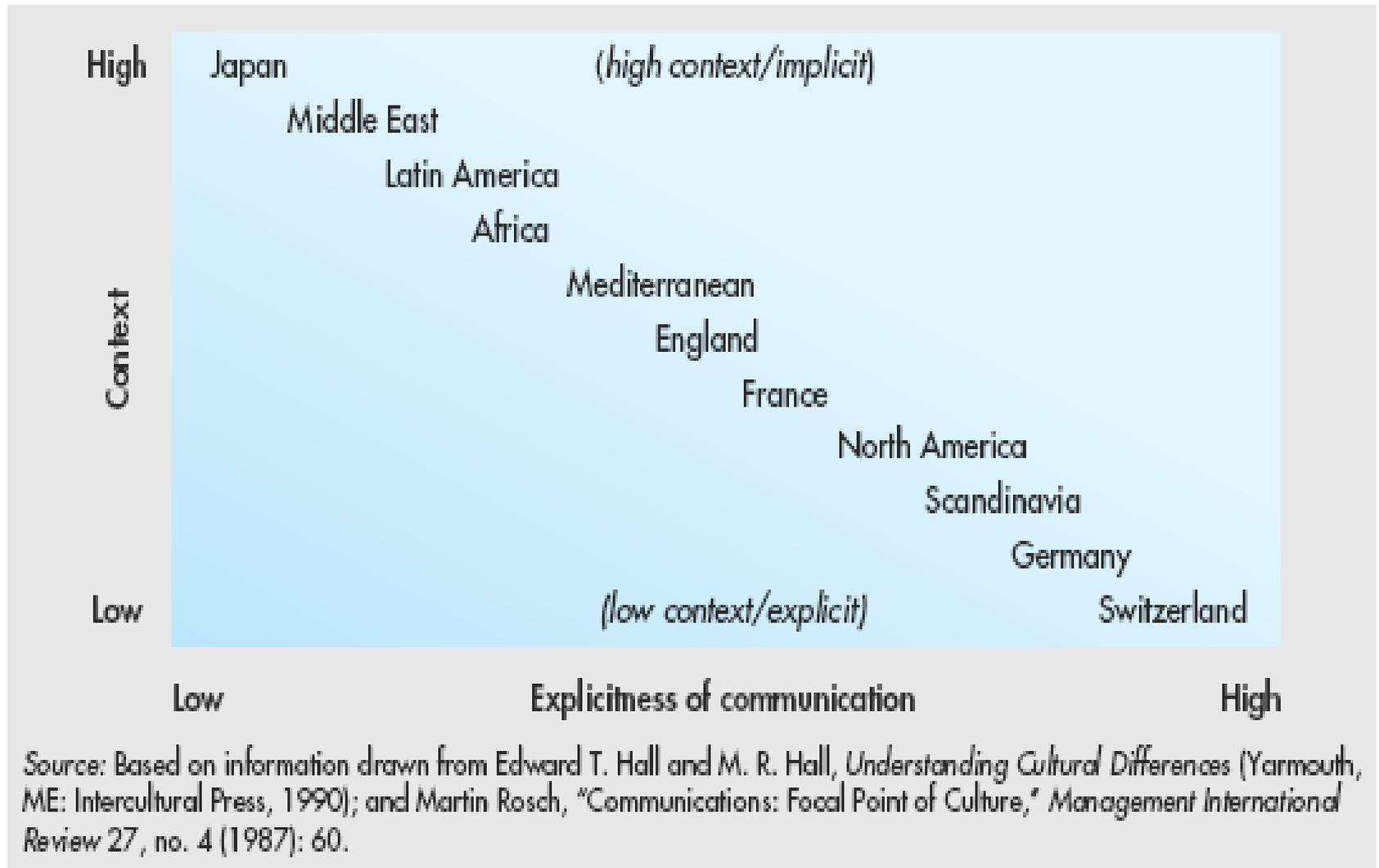
Diane: Ok, be my guest.

High context communication

Mrs. Sakurai: Your daughter has started taking piano lessons, hasn't she? Envy you, because you can be proud of her talent. You must be looking forward to her future as a pianist. I am really impressed by her enthusiasm – everyday, she practices so hard, for hours and hours, until late at night.

Mrs. Yasaki: Oh, no, not at all. She is just a beginner. We don't know her future yet. We hadn't realized that you could hear her playing. I'm so sorry you have been disturbed by her noise.

Quanto la comunicazione è esplicita



Lingue ad alto / basso valore contestuale

✿ Confronto tra culture ad alto e basso valore contestuale rispetto alla scelta dei media

- ◆ Rice et al., 1998: HC: preferenza per comunicazione diretta (face to face): più elementi nonverbali necessari
- ◆ Studenti USA e Giapponesi: I primi usano più frequentemente la mail per comunicare con i professori (mail percepita come informale)
- ◆ Più i punteggi sulla scala di Power Distance sono alti, meno uso dell'email e preferenza per comunicazione diretta

Stili di comunicazione verbale

Table 7-2
Verbal Styles Used in 10 Select Countries

Country	Indirect vs. Direct	Elaborate vs. Succinct	Contextual vs. Personal	Affective vs. Instrumental
Australia	Direct	Exacting	Personal	Instrumental
Canada	Direct	Exacting	Personal	Instrumental
Denmark	Direct	Exacting	Personal	Instrumental
Egypt	Indirect	Elaborate	Contextual	Affective
England	Direct	Exacting	Personal	Instrumental
Japan	Indirect	Succinct	Contextual	Affective
Korea	Indirect	Succinct	Contextual	Affective
Saudi Arabia	Indirect	Elaborate	Contextual	Affective
Sweden	Direct	Exacting	Personal	Instrumental
United States	Direct	Exacting	Personal	Instrumental

Source: Anne Marie Francesco and Barry Allen Gold, International Organizational Behavior: Text, Readings, Cases, and Skills, 1st Edition © 1998. Electronically reproduced by permission of Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.

Stili di comunicazione verbale

- ✿ **Contestuale vs. personale:** incentrato sul parlante e sulle relazioni tra parti, spesso scarsa distanza, **culture collettivistiche** . **Personale:** incentrato sulla riduzione delle barriere tra parti; più popolare in culture **individualistiche**, con bassa distanza basata sul potere
- ✿ **Affettivo vs. strumentale:** spesso significato non verbale, richiede intuito per essere decifrato, tipico di **culture collettive ad alto valore contestuale**. **Strumentale:** orientato allo scopo, tipico di culture individualistiche a **basso valore contestuale**
- ✿ **Diretto vs. indiretto: Diretto:** tipico di culture individualistiche a **basso valore contestuale**
- ✿ **Elaborato vs. succinto: Elaborato:** tipico di culture ad **alto valore contestuale**

Espressioni linguistiche

Saluti

Meno formale

- “Ciao”

- “Ciao, come va?”

- “Buongiorno, come sta?” (stretta di mano)

Più formale
/gentile

Espressioni linguistiche

Saluti al telefono

Meno formale

- “Salve, c’è XXX?.”
- “Salve, sono XXX, Posso parlare/Mi può passare XXX?”
- “Buongiorno, sono XXX. Per favore, posso parlare con XX? Grazie mille.”

Più formale
/gentile

Espressioni linguistiche

Invitare qualcuno a casa

Meno formale

•



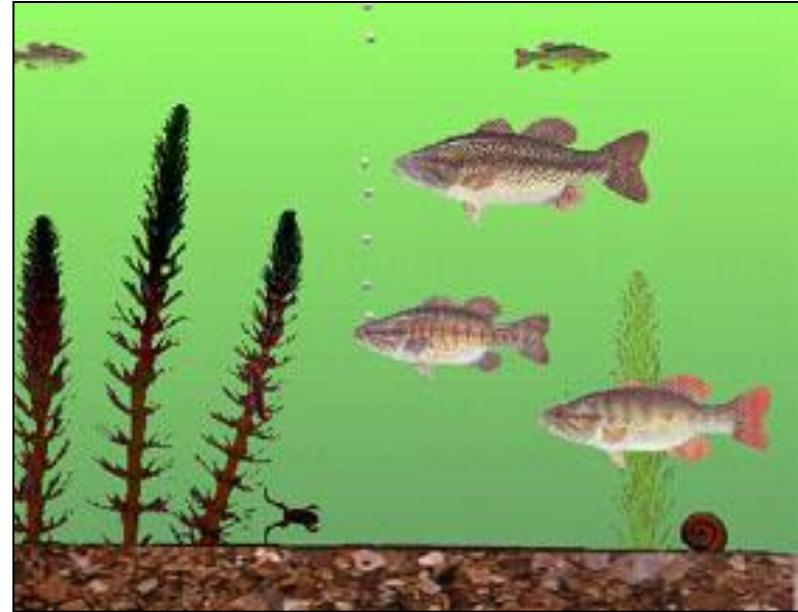
Più formale
/gentile

Comunicazione non verbale

- “Less than 10% of the meaning of what we are communicating is from the actual spoken words.” A. Mehrabian
- Le **parole** spiegano solo il 7% dell’impatto emotivo di un messaggio
- **Tono di voce**- 38%
- **Espressioni facciali**- 55%
- Differenze culturali: culture ad alto/basso valore contestuale

Tipi di messaggi non verbali

- Contatto oculare
- Movimenti del corpo
- Distanza interpersonale
- Postura
- Gesti
- Espressioni facciali
- Qualità della voce, informazioni paralinguistiche
- Apparenza / abito



Contatto oculare

- **USA, Europa occidentale:** è considerato **gentile** mantenere contatto oculare durante una conversazione
- **Cultura inglese: gentile mantenere contatto oculare, ma non troppo**
- **Medio Oriente, culture musulmane:** contatto oculare tra **sessi** differenti solo breve; ma contatto oculare importante e prolungato
- **Culture asiatiche, africane:** di fronte a persone **gerarchicamente superiori** il contatto oculare prolungato può essere un **affronto**.
- Es. Donna giapponese: è considerato gentile guardare solo brevemente negli occhi; avere gli occhi abbassati non è segno di disinteresse



Contatto oculare

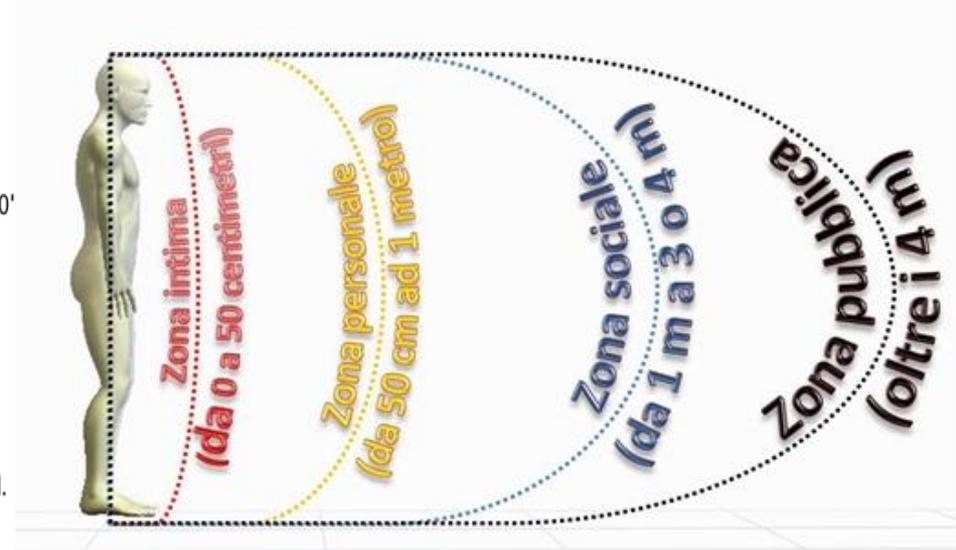
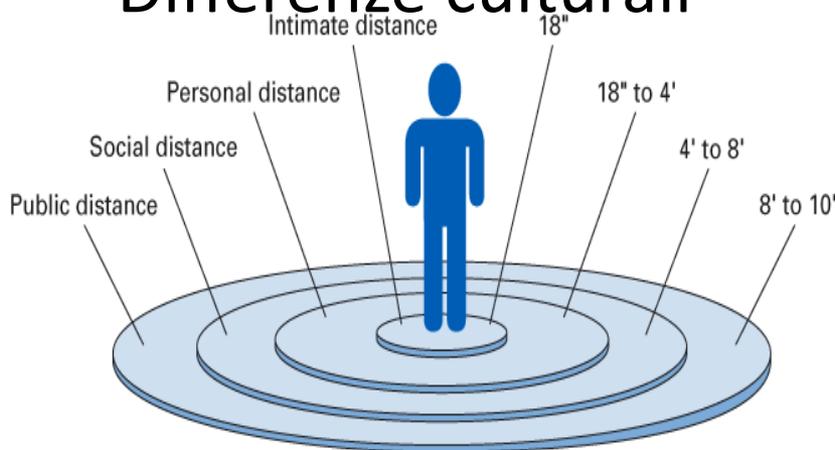
- ✿ **Partecipanti Canadesi, Giapponesi, di Trinidad:**
- ✿ **2 condizioni:** domande a cui conoscono la risposta **KNOW** (es. What is the color of the sky?) e domande per cui devono riflettere **THINK** (es. If a car is traveling at 90 km/hour, how far will it travel in 1.5 hours?)
 - Quando **conoscono la risposta**, I partecipanti di **Trinidad sostengono** il contatto oculare, mentre i giapponesi lo sostengono meno
 - Quando **pensano alla risposta**, partecipanti di **Trinidad e USA** volgono lo sguardo **in alto**, I Giapponesi in basso
- ✿ Quindi: **l'orientamento dello sguardo** durante il **pensiero** è almeno in parte socialmente determinato: **confidenza vs. rispetto/modestia**
McCarthy et al., 2006, J. Crosscult. Psychol.



Distanza interpersonale

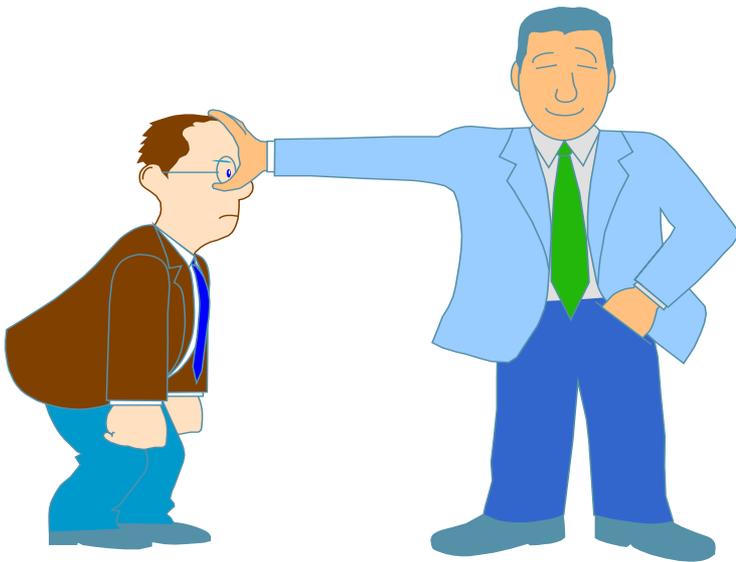
– Distanza interpersonale

- Intima: conversazioni confidenziali
- Personale: per amici / famiglia
- Sociale: affari
- Pubblica: quando si parla in pubblico
- Differenze culturali



Prosemica

- Prosemica = influenza sulla comunicazione della vicinanza spaziale
 - Giapponesi – USA ad un estremo, > Greci, SudAmericani e Arabi dall'altra



Es. stranieri su un treno

Distanza interpersonale

- Arabi: vicini, così da sentire il respiro dell'altro (Hall, 1963).
- Latino-Americani: distanze più brevi rispetto agli Europei (Forston & Larson, 1968)
- Indonesiani: siedono più vicini degli Australiani (Noesjirwan, 1977, 1978).
- Italiani: distanza minore di tedeschi e americani (Shuter, 1977)
- Colombiani: più vicini degli abitanti della CostaRica (Shuter, 1976).



Distanza interpersonale

3 gruppi di studenti: giapponesi, venezuelani, statunitensi, M e F

5 minuti di conversazione con un compagno dello stesso sesso e nazionalità

- **Culture:** Giapponesi: si siedono più lontano, Venezuelani più vicini, Statunitensi distanza intermedia
- **Donne:** si siedono più vicine degli uomini
- **Studenti Venezuelani:** quando parlano inglese usano le distanze USA

Sussman & Rosenfeld, 1982



Informazioni paralinguistiche

- Informazioni paralinguistiche = come si dice qualcosa, non il suo contenuto
- Es. volume
 - Arabi: parlano a **voce alta** – forza e sincerità
 - Filippini: parlano a **voce bassa** - educazione



Contatto fisico



- Tocco: negli USA I superiori per età e rango possono toccare gli inferiori, non viceversa; I pari si possono toccare.
- Tocco negli USA: stringersi le mani in situazione di affari – non abbracci o baci
- Thailandia: non toccare la testa.
- Asiatici: non toccare alle spalle o da dietro.
- Non toccare le persone con la mano sinistra nel Medio Oriente
- Nord e Sud-Italia: uso dei baci



Contatto fisico

Video di interazioni in Inghilterra, Francia, Olanda, Italia, Grecia, Scozia e Irlanda.

Distanza interpersonale: non supportate le ipotesi di Hall.

Diadi di italiani e greci: contatto più frequente. Inglese, francesi e olandesi: tocco meno frequente.

Scarsa influenza dell'età sul tocco.



Martin, Tricia, Haidt, 1995

Contatto fisico

- Confronto 26 madri spagnole e 26 anglo-americane. Neonati di 9 mesi
- Videoregistrazione durante il gioco libero senza giocattoli
- Codifica: distanza interpersonale, tocco affettuoso, contatto fisico
- Madri spagnole: più frequente e affettuoso contatto fisico con i neonati rispetto alle anglo-americane.



Franco, Fogel, Messinger & Frazier, 1996

Gesti



Cross-cultural Communication

An Example of Different Meanings of the Same Gesture

UK & USA = O.K.

JAPAN = MONEY



RUSSIA = ZERO

BRAZIL = INSULT

Gesti



Egitto: sii
paziente



Italia: che
dici? Che vuoi
dire?



Grecia:
perfetto

Gesti

- ✿ Gesti convenzionali: **emblemi**
- ✿ Es. **Negazione** in Italia (Morris et al., 1979):
- ✿ Scuotere la testa: Italia settentrionale e centrale
- ✿ Testa all'indietro: Italia meridionale Sicilia - usato anche in Grecia e regioni circostanti, come Turchia (Morris et al., 1979) e Bulgaria (McClave, Kim, Tamer, & Mileff, 2007; McClave, E., Kim, H., Tamer, R. and Mileff, M. 2007)



Gesti

Molti gesti (emblemi) in alcune culture.

Es. **Napoli**: numero elevato di gesti emblematici (de Jorio, 1832/1990) - Centro urbano molto popolato, necessità di affermarsi con pose teatrali (Kendon, 2004)



Gesti

Possono esserci tabù legati ai gesti.

Es. Ghana e altri paesi dell'Africa occidentale: **uso della mano sinistra inappropriato** in azioni come dare, ricevere, mangiare, bere

Il 60% degli abitanti del Ghana considerano il pointing con la sinistra disdicevole (Kita et al. 2001)

Influenza del tabù sui gesti: tendenza a sovrausare la mano destra.



Gesti

Nodding:

I giapponesi tendono a usare questo gesto 3 volte più frequentemente degli americani.

Non solo per indicare che l'altro può continuare a parlare, ma anche a metà delle frasi.

Nodding non solo di chi ascolta ma anche di chi parla.

Effetto: rafforzamento dei legami sociali



Kita e Idee, 2007

Silenzio

- USA: il silenzio mette a disagio
- Culture asiatiche: abituate al silenzio
- Paesi mediterranei e arabi: silenzio poco frequente



Postura

Postura e modo di vestire: USA:
informale, casuale.

Culture asiatiche: più formale

Nord vs. sud Europa: differente
grado di informalità.

Es. Classi universitarie

Es. Cerimonie



Da alcuni lucidi per uomini d'affari

- You greet your Austrian client. This is the eighth time you have met in person over the last four months, and you have eaten dinner together each time. He calls you Herr Smith. (*“Herr” is German for “Mr.”*)



Da alcuni lucidi per uomini d'affari

- A Canadian meets with a high-ranking official in Kuwait. The meeting is not held in a closed office and is constantly interrupted. The Canadian is annoyed and wonders if he's being taken seriously.



Barriere

- ❁ Assumere che non esistano differenze
- ❁ Barriere linguistiche
- ❁ Misinterpretazioni della comunicazione non verbale
- ❁ Stereotipi/pregiudizi
- ❁ Ansia



Riconoscimento di emozioni

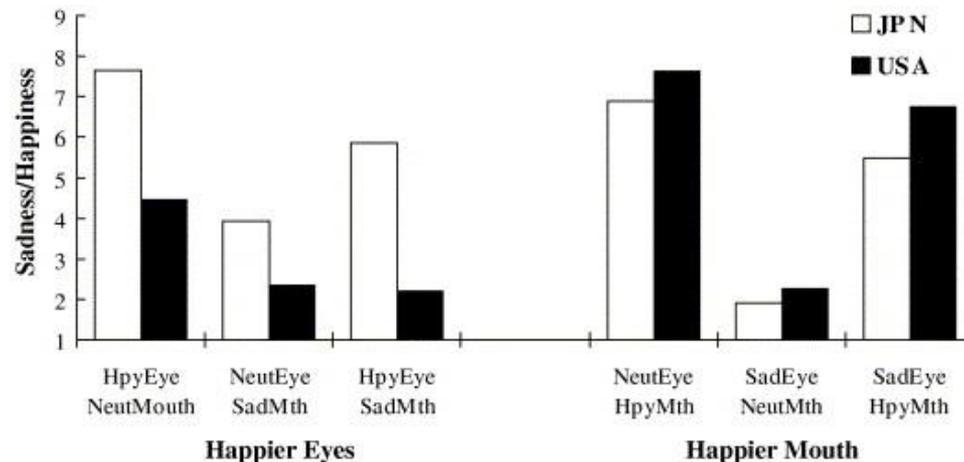
✿ Emoticons da noi e in giapponese: felice

: -)

(^ - ^)

Riconoscimento di emozioni

- ❁ Occhi più difficili da controllare della bocca: ipotesi: maggiore rilievo degli occhi in culture in cui le emozioni vengono espresse meno
- ❁ Giapponesi e USA - Valutazione di emoticons: da molto felice a molto triste (scala 1-9)
- ❁ Giapponesi: più influenza degli occhi; USA: bocca



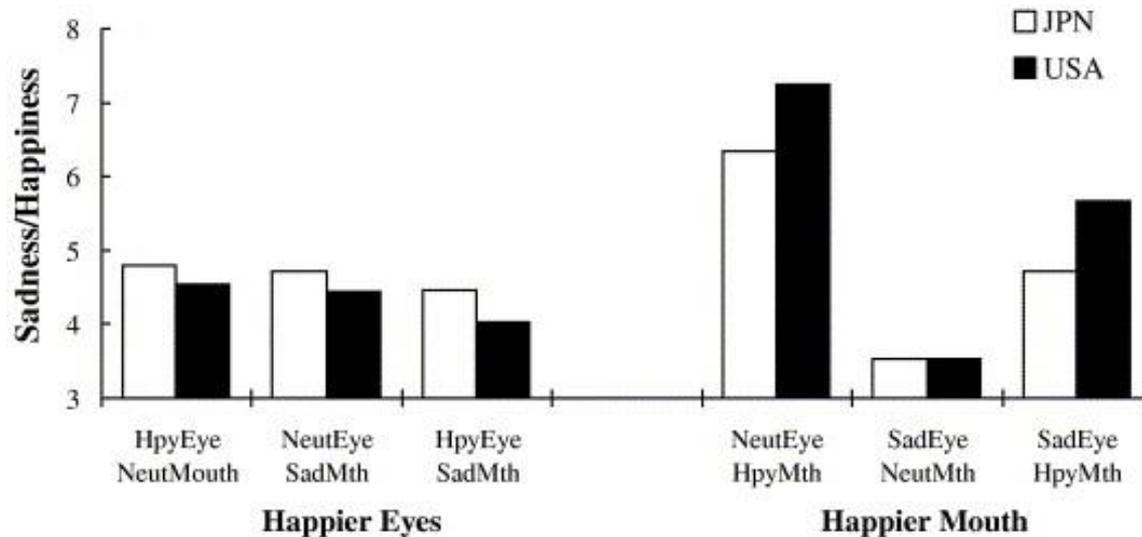
Emoticon



Yuki, Maddux, Masuka, 2007

Riconoscimento di emozioni

- ❁ Volti reali: replica. Giapponesi: più rilievo degli occhi, USA: della bocca

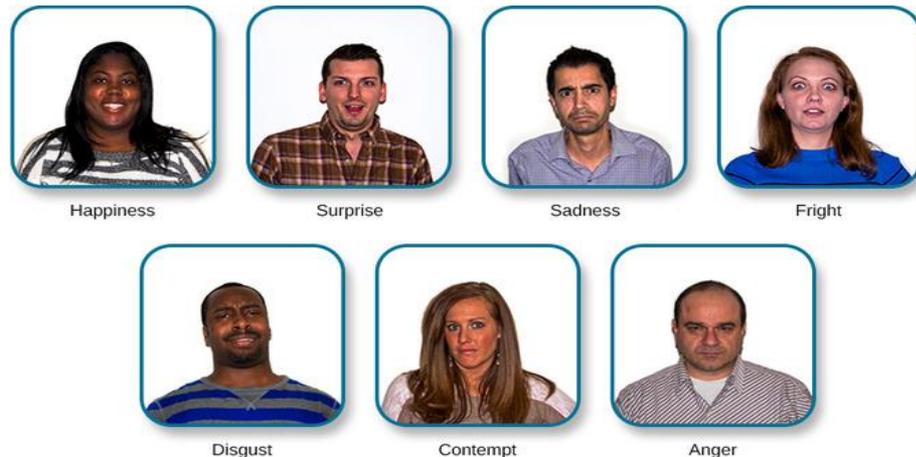


Photograph



Riconoscimento di emozioni

- Metaanalisi sul riconoscimento di emozioni
- **Vantaggio per l'ingroup**: si riconoscono meglio le emozioni del proprio gruppo – nazione, etnia, regione
- Vantaggio **minore per gruppi con grande esposizione reciproca** – che vivono nella stessa nazione, sono prossimi fisicamente e comunicano spesso al telefono
- Gruppi di maggioranza meno abili nel valutare le emozioni delle minoranze che viceversa



Elefenbein & Ambady, 2002