

Cognizione, corpo e cultura 2018-2019

Anna Borghi

anna.borghi@uniroma1.it

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



indice

- ✿ Cultura, culture
 - ✿ Culture collettivistiche / individualistiche
 - ✿ Verticali / orizzontali
 - ✿ Diverso grado di distanza dal potere etc.
- ✿ Concezioni del tempo e comunicazione
- ✿ Gerarchia, ruoli: insegnamento
- ✿ Comunicazione verbale
- ✿ Comunicazione non verbale
- ✿ Emozioni e culture



cultura

“Culture is defined as a system of *shared values and beliefs* which gives us a sense of *belonging or identity*. Culture can be discussed in terms of ways in which people pertaining to a group, society or organisation behave, communicate and think, and perceive reality. Each culture exhibits people’s *perceptions of reality*”. (Weaver, 2000)



Cultura, culture

Enculturation: Learning a Primary Culture
Acculturation: Learning a Secondary Culture

Culture...

Dimensioni di Hofstede (2001) (manager IBM)

- **Distanza dal potere** "Power distance is the extent to which the less powerful members of organizations and institutions (like the family) accept and expect that power is distributed unequally." bassa: es. Olanda, USA, UK, Germania, paesi nordici. Alta: Francia, Malesia, paesi arabi.
- **Individualismo vs. collettivismo** "The degree to which individuals are integrated into groups"
- **Evitamento dell'incertezza** "a society's tolerance for uncertainty and ambiguity". Presenza di regole certe. Es. Germania vs. Singapore
- **Mascolinità/femminilità**: enfasi su ambizione, acquisizione della ricchezza, ruoli assegnati ai generi più chiari, struttura familiare tradizionale.
- **Orientamento a lungo/breve termine**: più rilievo del futuro vs. presente / passato. Es. Durata mutuo Ovest vs. Cina
- **Indulgenza vs. costrizione**: diverso tasso di normatività: es. America vs. Asia, Europa in mezzo

Culture verticali e orizzontali

Triandis, 1995; 1998

- Verticale

- Gerarchica

- Democrazie occidentali, USA: enfasi sulla **libertà**, non sull'uguaglianza

- Indipendenza: per promuovere la **competizione**

- Orizzontale

- Uguaglianza

- Regimi totalitari (ex-comunisti): enfasi sull'**uguaglianza**, non sulla libertà



Culture collettivistiche vs. individualistiche

• Collettivistica

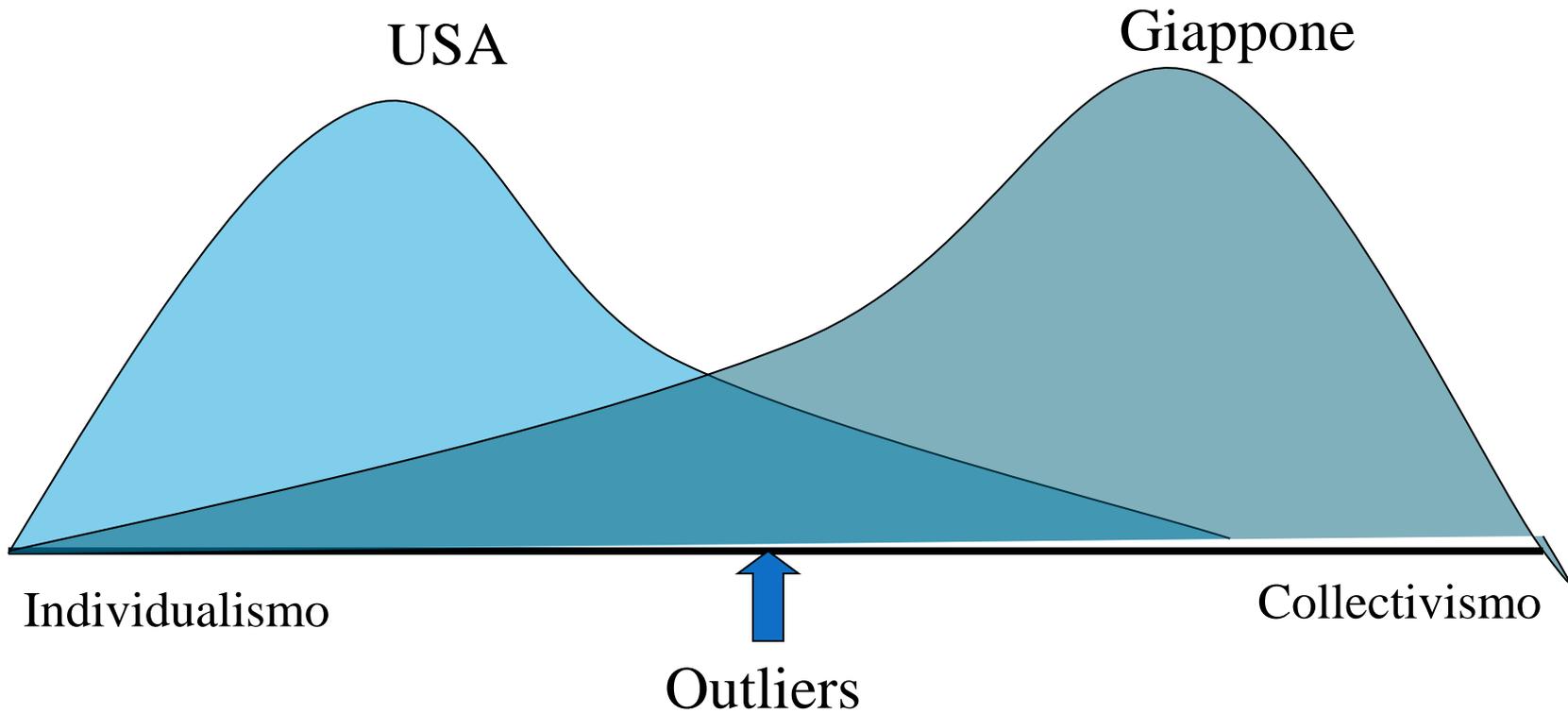
- Preoccupazione per gli altri
- Interesse per valori e tradizioni
- Preferenza per risoluzione armonica dei conflitti
- Asia (ex-paesi comunisti)

• Individualistica

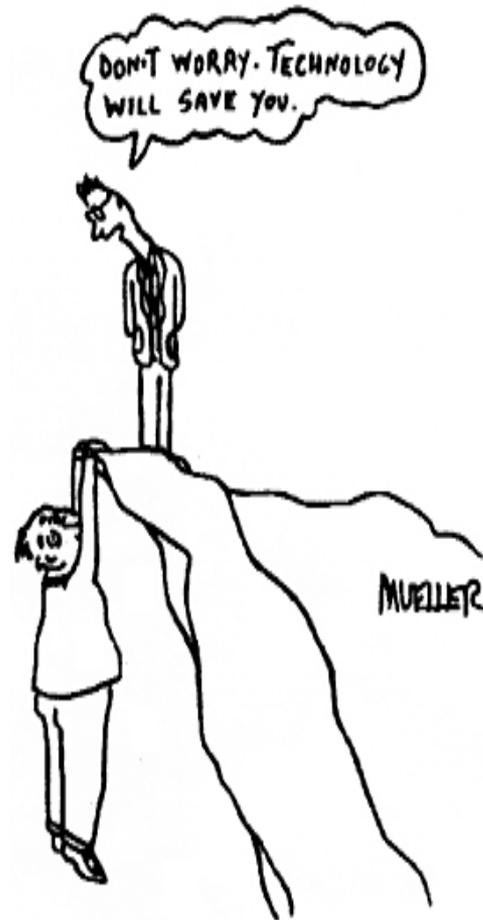
- Preoccupazione per sè e il proprio gruppo
- Preferenza per competizione
- Paesi Occidentali



Culture individualistiche vs. collettivistiche



Culture individualistiche vs. collettivistiche



Culture collettiviste e individualiste, verticali e orizzontali

- Corea, Giappone, India: verticale collettivista
- USA, UK, Francia: verticale individualista
- Svezia, Danimarca, Australia: orizzontale individualista
- Brasile, sud America: orizzontale collettivista



Nuova Delhi



Stoccolma

Culture femminili e maschili (tough vs. tender)

☀️ Femminili

- Alla ricerca di consenso, che si prendono **cura dei cittadini**
- Olanda, Portogallo, Thailandia

☀️ Maschili

- Decise, **ambiziose**
- Ricchezza
- Chiari ruoli dei generi
- Giappone, Germania, Inghilterra, Filippine



Alto / basso tasso di evitamento

- Ad alto evitamento: conformismo
- A basso evitamento: creatività, imprevedibilità, anticonformismo



Globalizzazione

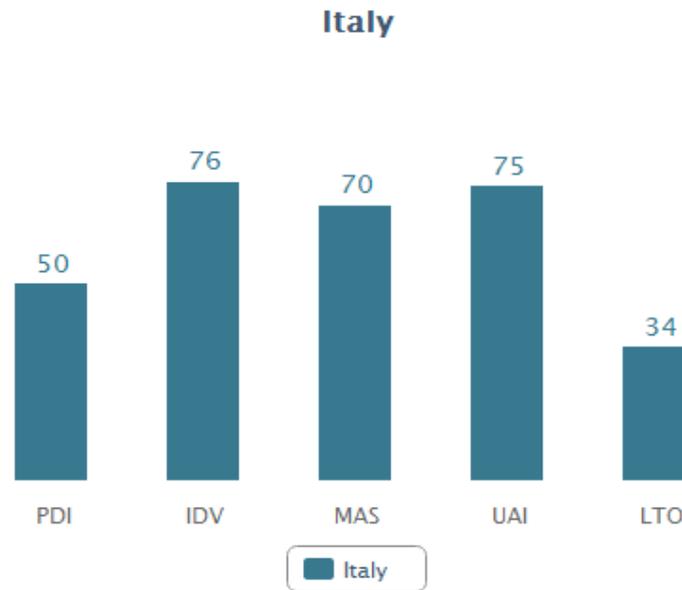
Effetti della globalizzazione: forte cambiamento dei valori, uniformazione, mescolanza tra culture



Culture...

Dimensioni di Hofstede (2001)

- Distanza dal potere
- Individualismo vs. collettivismo
- Evitamento dell'incertezza
- Mascolinità/femminilità
- Orientamento a lungo/breve termine
- (Indulgenza vs. costrizione): Italia meno indulgente di paesi nordeuropei



Concezione del tempo

2 concezioni del tempo: tempo rigido vs. fluido

- **Monocronica (time-rigid):** concezione del tempo **lineare**,
 - senso del tempo e spazio appropriato per ogni attività
 - le interruzioni disturbano
 - **puntualità** cruciale
 - time is money
 - abitudine a **relazioni che durano nel tempo**. Nord, ovest



Concezione del tempo

2 concezioni del tempo: tempo rigido vs. fluido

❁ **Policronica (time-fluid):** concezione del tempo **ciclica**:

- si fanno più cose contemporaneamente, anche se non se ne porta a termine una subito non conta,
- le interruzioni non disturbano
- Il tempo è un'opportunità
- Il lavoro è meno importante rispetto alle relazioni di gentilezza con altri
- abitudine a **relazioni brevi e mutevoli**. Sud, est



Concezione del tempo e comunicazione

- “A fast message sent to people who are geared to a slow format will usually miss the target.
- While the content of the wrong-speed message may be understandable, it won't be received by someone accustomed to or expecting a different speed.
- The problem is that **few people are aware that information can be sent at different speeds.**” (Hall & Hall, 1990, p. 4)





Concezione del tempo



- Nuove tecnologie: la distinzione di Hall è valida solo in parte?
- Studio su partecipanti di **Singapore** – **colonia inglese**, concezione del tempo prevalentemente **monocronica**
- Bisogno del cellulare – funzioni di calendario orologio etc. le fornisce il cellulare
- **Cellulare: incoraggia la comunicazione policronica:**
 - Più interazioni e appuntamenti allo stesso tempo
 - Uso del cellulare: aumento delle cancellazioni all'ultimo minuto
 - E' possibile essere meno puntuali perchè si può comunicare agli altri del proprio ritardo
 - Quindi: da **una concezione monocronica ad una "mobilechronic"**

Chung & Lin, 2005

Scala di distanza dal potere

18. Professors should consult with students before making decisions that affect them.
19. Students should be encouraged to challenge ideas the professor presents in class.
20. Students who often question professors' authority limit their teaching effectiveness.
21. Once the professor makes a decision, students should **not** question it.
22. It is OK for professors to refuse to discuss ideas they disagree with.
23. Professors should ask students before making decisions.
24. Compared to professors, students should enjoy equal status in the classroom.
25. Professors should tell students what to do, not consult with them.
26. Even after the semester has begun, professors can change course requirements set forth on the syllabus.
27. Professors can properly evaluate students on whatever basis the professor thinks is appropriate.
28. Professors have the right to decide standards of performance expected from students.
29. Students have the right to publicly express disagreement with their professors.
30. It is reasonable for a student to privately tell a professor they are wrong.

Richardson & Smith, 2007

Differenze nella comunicazione: insegnamento



USA:

Insegnanti: **amichevoli** →
pongono domande e
cercano di creare
un'atmosfera **interattiva**.
Gli studenti tendono a
intervenire liberamente

Giappone:

Insegnanti: **autorevoli ed
esperti** → trasmettono le
informazioni e i fatti che
conoscono. Gli studenti
tendono a **prendere
appunti senza intervenire
liberamente**.

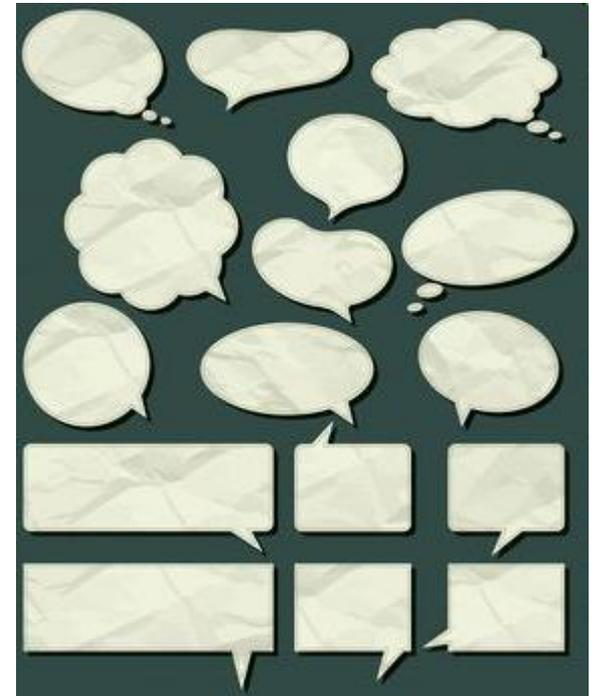
In ITALIA? Discussione (vedi scala di distanza dal potere)

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): estensione della ipotesi Sapir-Whorf, 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

✿ Basso valore contestuale (Low context)

“where very little is taken for granted, greater cultural diversity and heterogeneity are likely to make verbal skills more necessary and, therefore, more highly prized” (Okabe, 1983, p. 38).

✿ Elevato valore contestuale (High context)

“cultural homogeneity encourages suspicion of verbal skills, confidence in the unspoken, and eagerness to avoid confrontation” (Okabe, p. 39).



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

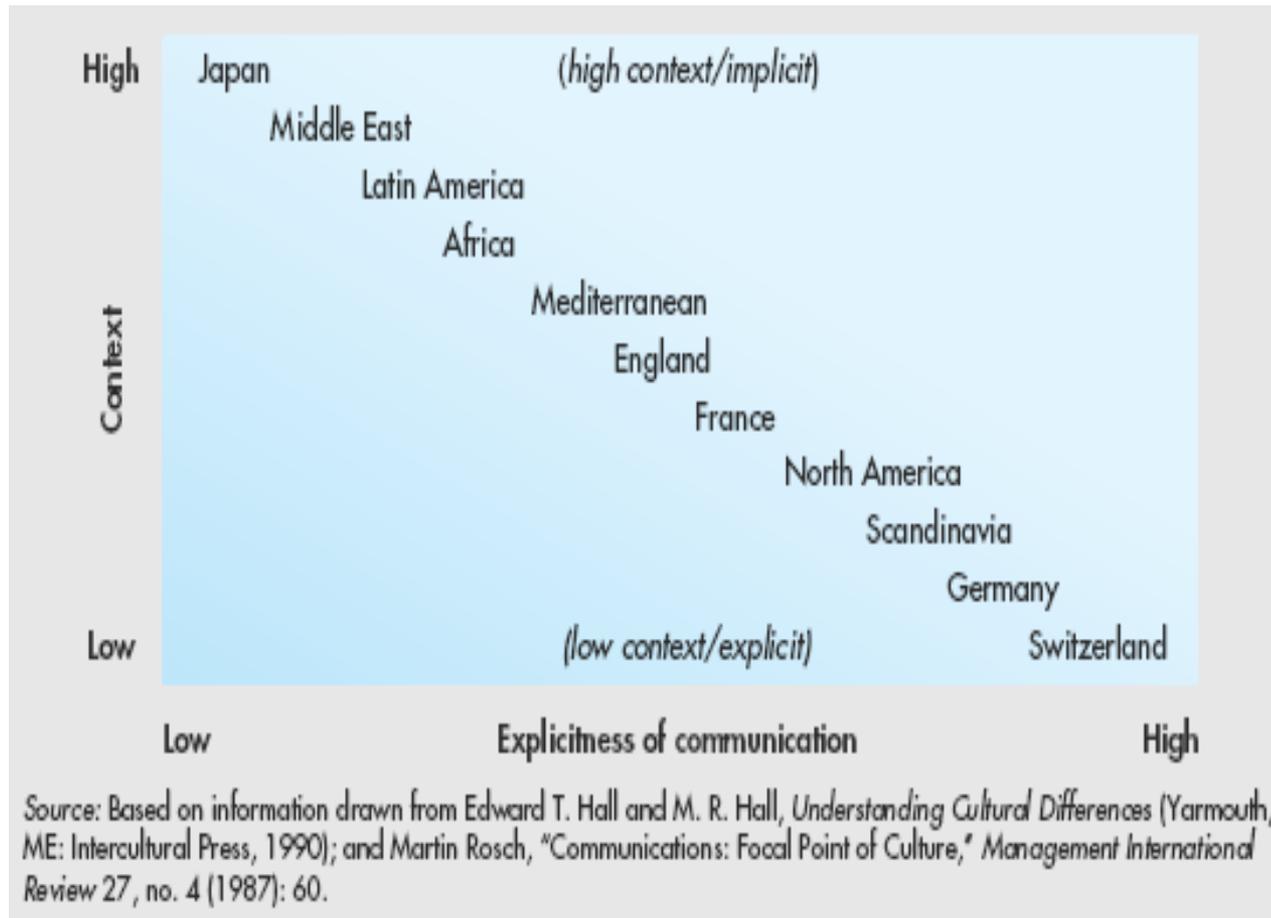
HIGH AND LOW-CONTEXT COUNTRIES

High Context Cultures

Japan
Arab Countries
Greece
Spain
Italy
England
France
North America
Scandinavian Countries
German-Speaking Countries

Low Context Cultures

Quanto la comunicazione è esplicita





Lingue ad alto / basso valore contestuale



Confronto culture: Giappone, India, Finlandia (non incluse nella classificazione di Hall)

- **Giappone:** alto valore contestuale.
- **Finlandia:** cultura ad alto valore contestuale, anche se sta progressivamente diventando a basso valore contestuale. Non tradizione di lunga data, ma buona **sopportazione del silenzio**, cultura “reattiva” (Lewis, 2005): tendenza all’ascolto, pausa, riflessione, monologo
- **India:** era ad alto valore contestuale, ma ormai a basso valore contestuale con qualche tratto ad alto valore contestuale: **influenza occidentale**. Forte ruolo della famiglia e delle tradizioni, ma non differenza dagli occidentali nell’individualismo e nell’apprezzare la creatività. Cultura che **privilegia il parlare, non l’ascolto**.

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

Lingue ad alto / basso valore contestuale: siti web

Analisi di siti web

Culture HC

High use of animation, especially in connection with images of moving people

Images promote values characteristic of collectivist societies

Featured images depict products and merchandise in use by individuals

Links promote an exploratory approach to navigation on the website; process-oriented

Many sidebars and menus, opening of new browser windows for each new page

Culture LC

Lower use of animation, mainly reserved for highlighting effects e.g., of text

Images promote values characteristic of individualistic societies

Images portray lifestyles of individuals, with or without a direct emphasis on the use of products or merchandise

Clear and redundant cues in connection with navigation on a website; goal-oriented

Few sidebars and menus, constant opening in same browser window

Animation

Promotion of values

Individuals separate or together with the product

Level of transparency

Linear vs. parallel navigation on the Web site

Wurtz, 2005

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**

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.

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

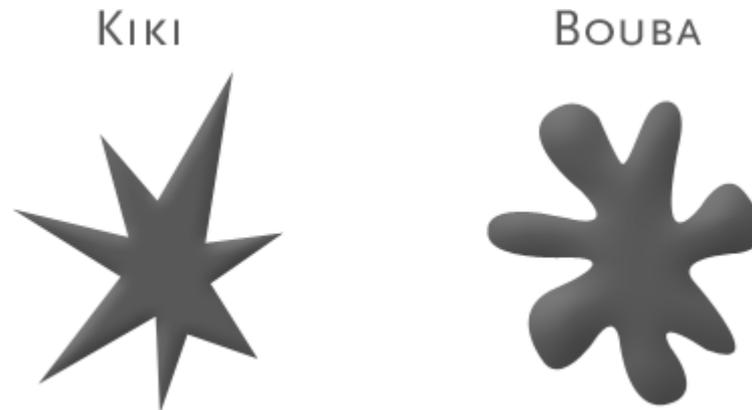
•



Più formale
/gentile

Lingue dei segni

- Lingue a tutti gli effetti, con parole (i segni) e aspetti non verbali (es. intonazione etc.) – comunità dei segnanti
- Lingue dei segni: alto livello di **iconicità**, corrispondenza tra forma linguistica e significato.
- Es. kikki bouba, takete maluma



- Domanda: le lingue dei segni riflettono differenze tra culture?
- Focus sulla LIS, lingua italiana dei segni

Lingua italiana dei segni (LIS) e concetti astratti

- ✿ Differenze culturali nelle **metafore** scelte legate al pensare.
- ✿ **LIS: petto** come luogo dei **sentimenti** ed emozioni, ma anche come luogo di attività' mentale. Sotto: ESPRIMERSI, CREDERE
- ✿ **Japanese Sign Language**: segni legati al **pensiero** eseguiti in prossimità del **petto** (Wilcox, 2005).
- ✿ **Catalan Sign Language (LSC) idee** concepite come **liquidi**, il risultato dell'apprendimento è liquido contenuto nel basso torace di chi apprende (Jarque, 2005).



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
- Gest
- 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

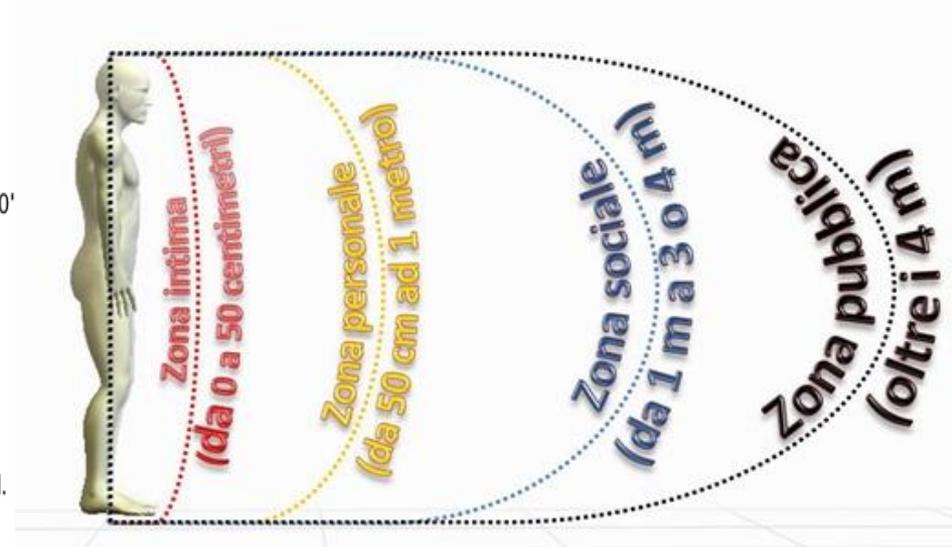
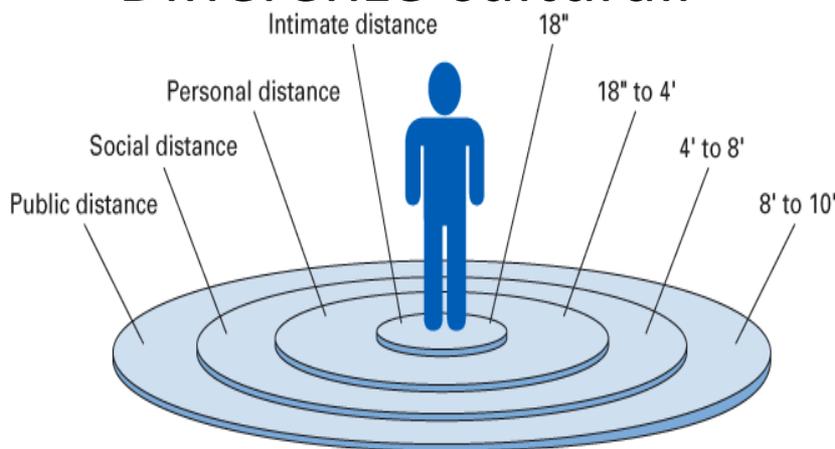
- ✿ **Partecipanti Canadesi, Giapponesi, di Trinidad:**
- ✿ **2 condizioni:** domande a cui conoscono la risposta **KNOW** (es. What is the color of the sky?) e domande per cui devono riflettere **THINK** (es. If a car is traveling at 90 km/hour, how far will it travel in 1.5 hours?)
 - Quando **conoscono 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

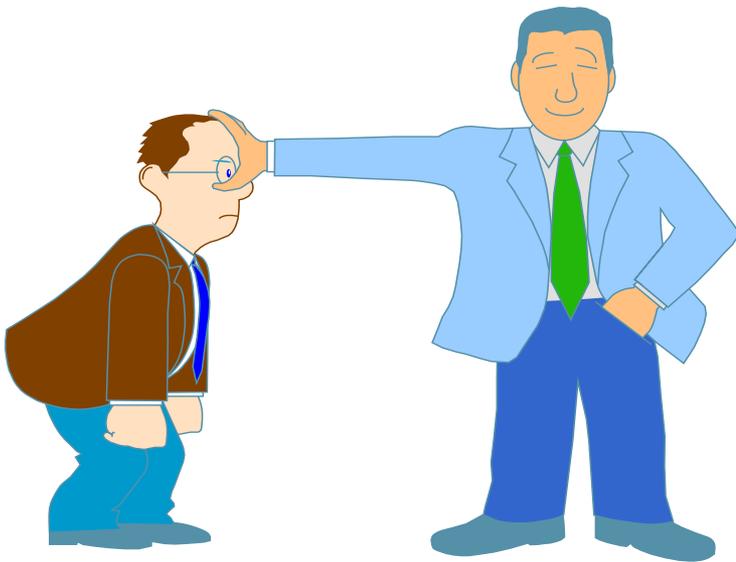
- Intima: conversazioni confidenziali
- Personale: per amici / famiglia
- Sociale: affari
- Pubblica: quando si parla in pubblico
- Differenze culturali



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 Costa Rica (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



Which way of greeting are you more comfortable with?



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-americanane. 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-americanane.



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

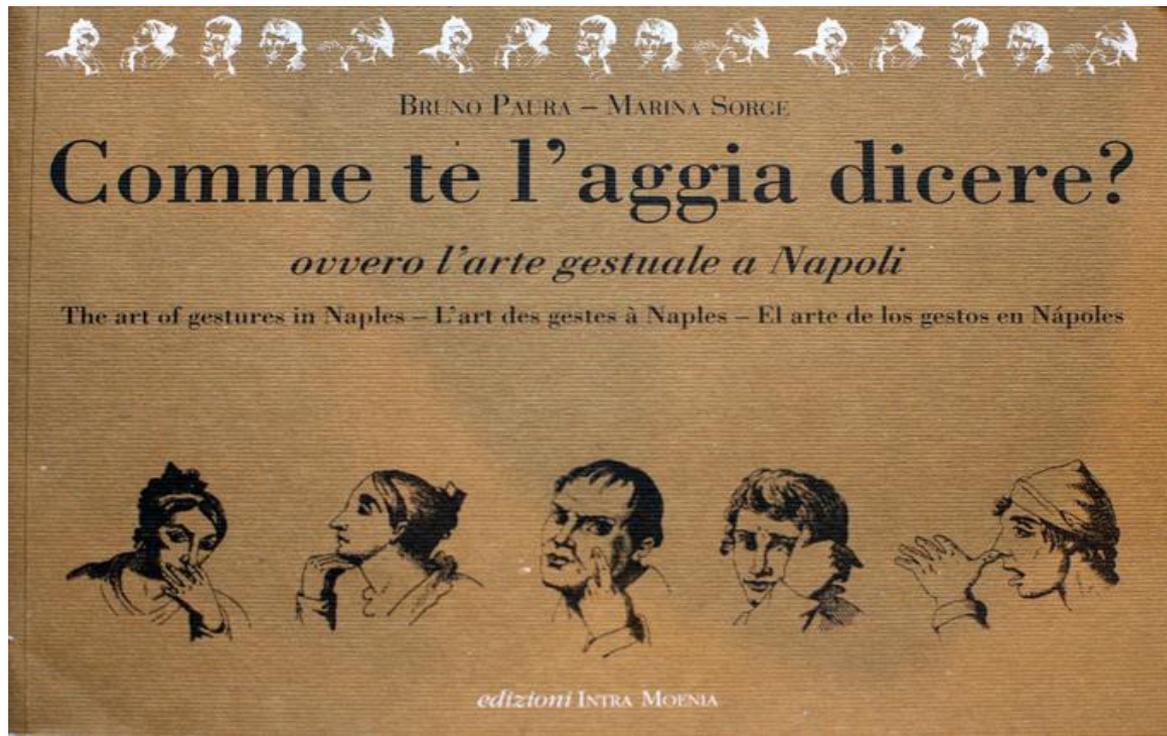
- ✿ Gesti convenzionali: **emblemi**
- ✿ Es. **Negazione** in Italia (Morris et al., 1979):
- ✿ **Scuotere la testa**: Italia settentrionale e centrale
- ✿ **Testa all'indietro**: Italia meridionale Sicilia - usato anche in Grecia e regioni circostanti, come Turchia (Morris et al., 1979) e Bulgaria (McClave, 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

Sorriso

- ✿ Più una cultura attribuisce valore all' "excitement", più sorrisi aperti, più attribuisce valore alla calma, più sorrisi tranquilli dei leader politici
- ✿ 3 studi: 1) sorrisi dei leader USA più aperti di quelli dei leader cinesi; 2) sorrisi dei leader USA più aperti anche in caso di perdita alle elezioni; 3) il sorriso dei leader riflette l'ideale della nazione (questionari a studenti su valori ideali)



Shinzo Abe; Giapponese;
Barack Obama

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

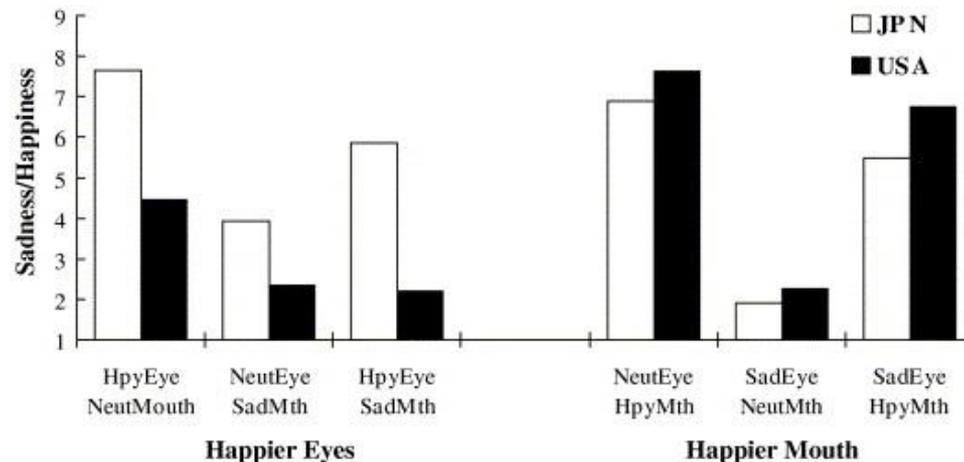
✿ Emoticons da noi e in giapponese: felice

: -)

(^ - ^)

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



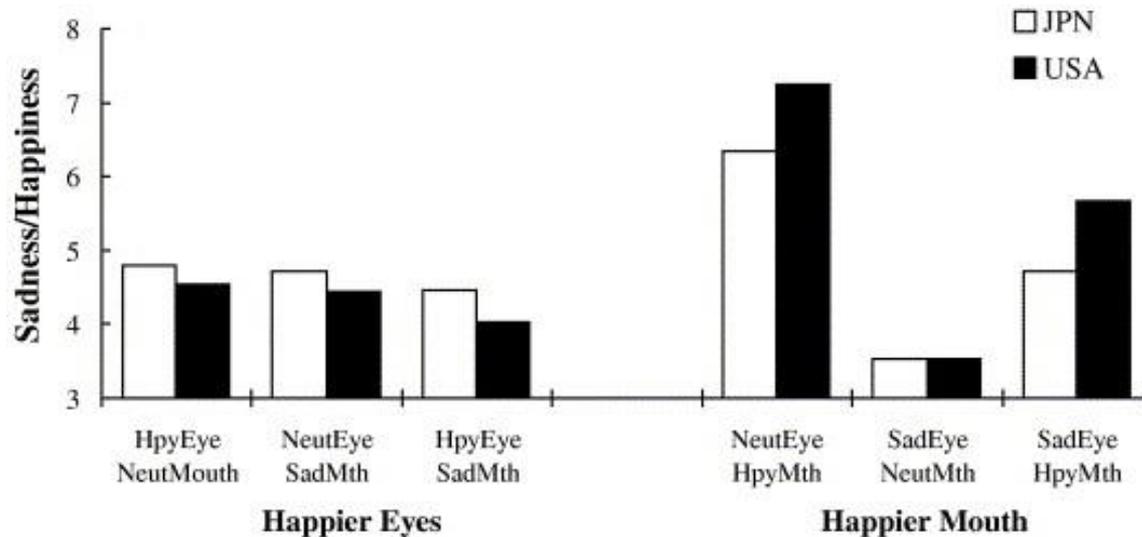
Emoticon



Yuki, Maddux, Masuka, 2007

Riconoscimento di emozioni

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

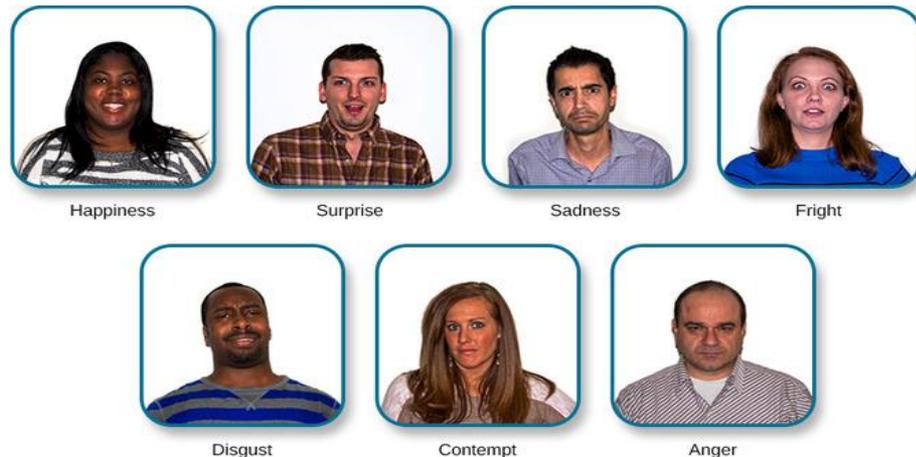


Photograph



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