



Programma svolto
a. s. 2022/2023

Classe: **3ATG**

Materia: **TEORIA DELLA COMUNICAZIONE**

Docente: **SUSANNA GRILLO**

L'elenco che segue è stato letto dal docente ai delegati della classe

Elenco dei contenuti

IL PROCESSO DI COMUNICAZIONE

- Gli scopi della comunicazione. Impossibile non comunicare
- La comunicazione tra i bisogni fondamentali dell'uomo; la piramide di Maslow
- La Comunicazione Interpersonale: scambio di informazioni circolare e bidirezionale
- La Comunicazione Sociale: scambio unidirezionale. Utilizzo dei mezzi di comunicazione di massa (Mass Media)
- Il modello classico: la comunicazione lineare.
- Limiti del modello classico lineare
- Modello circolare e l'importanza del feedback.
- Teoria di Jacobson: i sei fattori della comunicazione e le relative sei funzioni
- Modello semiotico. Il segno come elemento minimo della comunicazione
- Gli elementi del segno: significato, significante. Il referente.
- Diversi tipi di segni (indice, icona, simbolo)
- La complessità dei codici. L'espressione di significato dipende da fattori convenzionali, oggettivi o soggettivi.
- Comunicazione efficace: scelta del codice di riferimento per veicolare significati oggettivi ma anche soggettivi. Conoscenza del target
- Il canale e i rumori interni ed esterni
- Il feedback

PRAGMATICA E LINGUAGGIO CORPOREO

- L'importanza dei fattori esterni e interni nella trasmissione e nella corretta decodifica.
- Scuola di Palo Alto: corrente psicologica che analizza i fattori sistemici e pragmatici nella comunicazione. Watzlawich e la Pragmatica della Comunicazione
- I 5 assiomi: enunciati che non devono essere dimostrati e che stanno alla base di ogni scambio comunicativo.
- Non si può non comunicare
- Il livello della relazione e la meta comunicazione
- Ogni comunicazione ha un livello di contenuto e uno di relazione. Possibili risposte alla proposta di relazione: rifiuto, conferma, disconferma.
- La punteggiatura degli eventi: le diverse letture e interpretazioni e la crisi della comunicazione
- Le posizioni relazionali: complementarietà o simmetria. Strategia per migliorare la relazione e per una comunicazione efficace è invertire il nostro atteggiamento.
- Comunicazione verbale (digitale) e non verbale (analogica)



Linguaggio non verbale

- Linguaggio corporeo per comunicare le emozioni e gli stati d'animo a livello conscio e inconscio
- Le tre regole del linguaggio non verbale
- La competenza paraverbale: suono, timbro e volume di voce
- La postura e il fenomeno del ricalco per una maggiore sintonia con l'interlocutore.
- Posizioni che comunicano agio e posizioni che comunicano insicurezza o disagio
- La mimica
- La gestualità e le mani. Gestì emblematici, descrittivi, di regolazione, di adattamento. I gesti di autocontatto che nascondono una possibile bugia o incertezza
- La prossemica e la giusta distanza a seconda di contesto, destinatario, tipologia di relazione e di messaggio
- Competenza non verbale per comunicare messaggi positivi e evitare gesti negativi e di chiusura

COMUNICARE SE STESSI AGLI ALTRI

- L'importanza di un'immagine positiva nella vita privata e professionale.
- L'origine dell'immagine che abbiamo di noi stessi e come migliorarla.
- Migliorare l'immagine che offriamo agli altri di noi: lavorare sull'auto-osservazione, sullo sguardo, la postura, la voce
- L'immagine sul web, l'identità digitale
- La privacy e come tutelare la propria immagine sui social

PERCEZIONE E COMUNICAZIONE

La percezione soggettiva della realtà

- La Programmazione Neuro Linguistica: scienza che studia i meccanismi percettivi innati. L'utilizzo di "filtri" ci facilita nell'agire in modo più tempestivo
- I sistemi sensoriali: i visivi, gli uditivi, i cinestetici: come riconoscere la prevalenza di un sistema percettivo da voce, postura, movimenti
- Credenze e valori. L'importanza della gerarchia dei valori nel determinare il comportamento e orientare la comunicazione

La comunicazione visiva

- Differenza tra visione e percezione visiva
- L'interpretazione di ciò che vedo
- I meccanismi percettivi e la Gestalt
- Le leggi di lettura delle immagini secondo la Gestalt e il loro utilizzo nella grafica
- L'efficacia di una comunicazione visiva
- La gerarchia degli elementi visivi
- Il colore

RETORICA E COMUNICAZIONE PERSUASIVA

- La retorica e l'arte di persuadere
- I tre elementi della retorica: pathos, ethos e logos.
- Il potere suggestivo delle parole; parole e frasi a valenza positiva
- Elementi di una comunicazione persuasiva efficace
- Linguaggio figurato ed evocativo, basato sulle emozioni: le metafore e i simboli
- Le figure retoriche di significato e le figure retoriche di suono



COMPETENZE RELAZIONALI

- Le Life Skills
- Intelligenza emotiva
- Autoconsapevolezza, autocontrollo, gestione dello stress e delle emozioni
- La comunicazione efficace
- Essere assertivi: ascolto attivo, comprensione delle proprie e altrui emozioni, feedback, osservazioni costruttive, complimenti sinceri, parole a valenza positiva.