

# Parametri di valutazione degli aspetti culturali



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI PADOVA

# SCALETTA: Lo studio dell'interculturalità

- Introduzione agli studi sull'Interculturalità
- Modello delle Sei Dimensioni Culturali
  - Geert Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)
- Analisi degli stili comunicativi interculturali
  - Geert Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)
  - Edward T. Hall (1966)

# Interculturalità: la nuova sfida

- aumento dei flussi migratori a livello globale
- società multilingue e multiculturali
- differenze di usi, costumi, lingua, tradizioni, dinamiche comunicative verbali e non verbali, ...
  - **arricchimento**
  - **sfida**

# La nuova consapevolezza

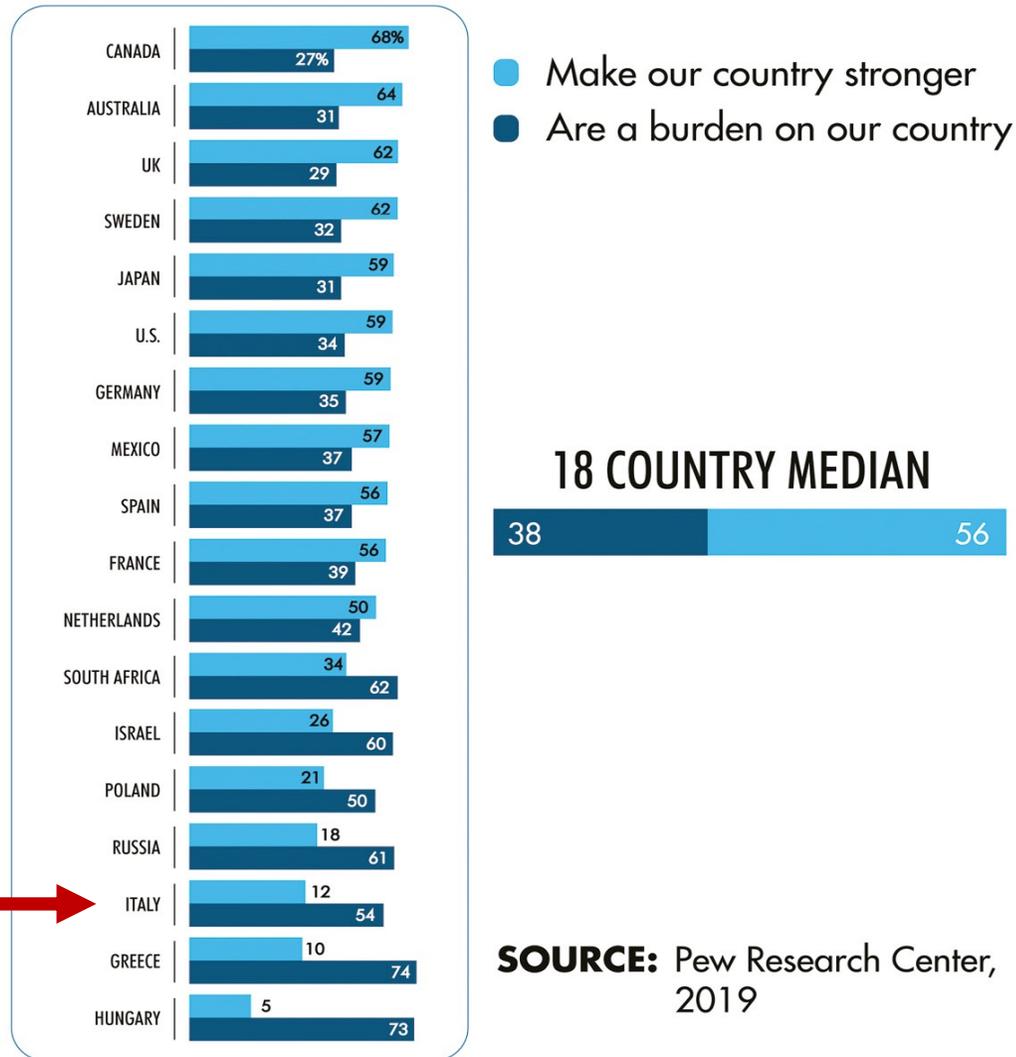
Conoscere le differenze **interculturali** contribuisce a:

- ridurre pregiudizi e stereotipi
- migliorare le relazioni personali e professionali
- favorire l'integrazione
- ...

# Non tutti i paesi considerano i migranti nello stesso modo

## MORE TOP IMMIGRATION DESTINATION COUNTRIES VIEW IMMIGRANTS AS A STRENGTH THAN A WEAKNESS

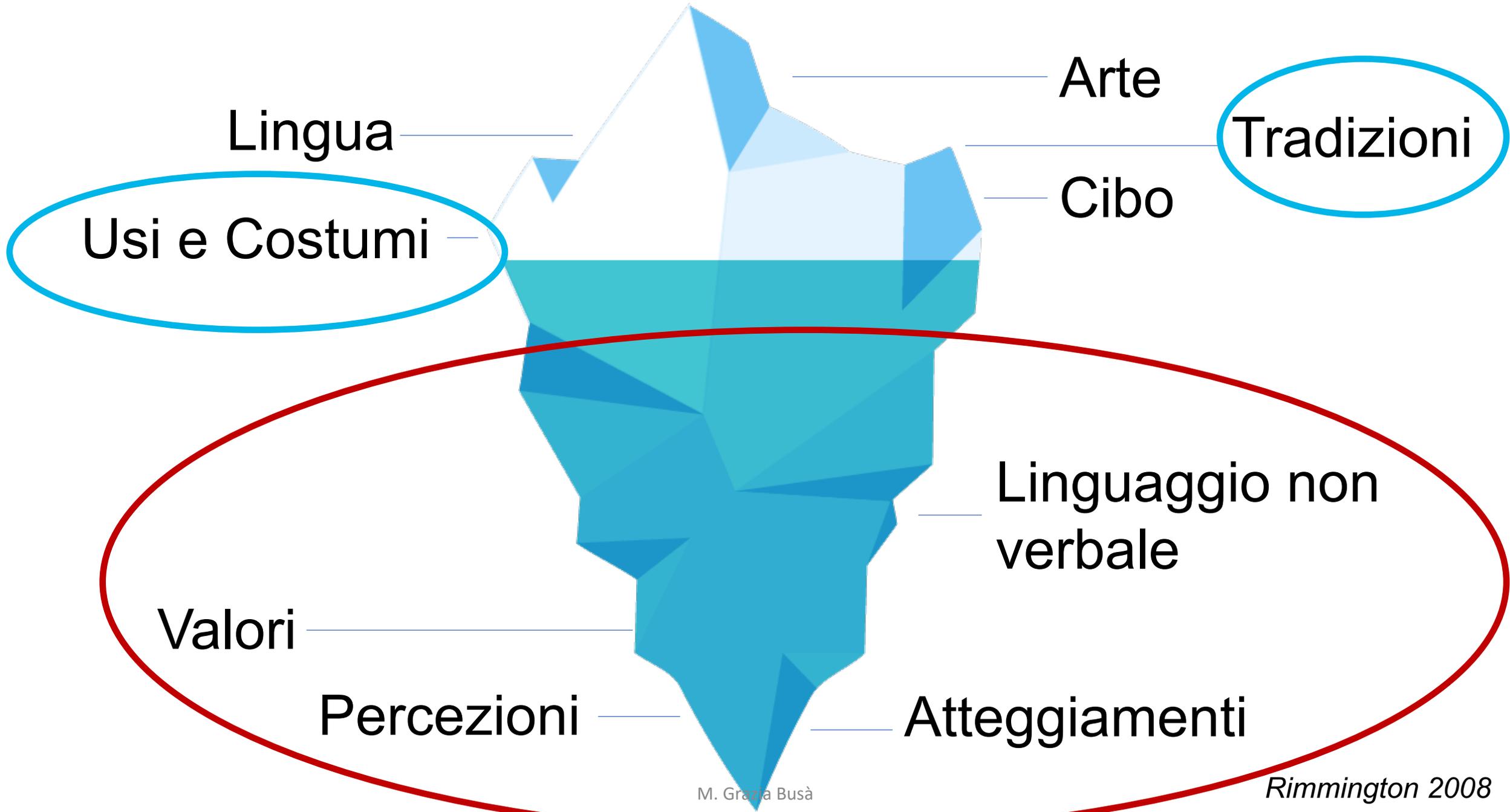
Are immigrants a burden or a blessing according to Pew Research study of 18 countries



**SOURCE:** Pew Research Center, 2019

M. Grazia Busà





Lingua

Arte

Tradizioni

Cibo

Usi e Costumi

Linguaggio non verbale

Valori

Percezioni

Atteggiamenti

# SCALETTA: Lo studio dell'interculturalità

- Introduzione agli studi sull'Interculturalità
- Modello delle Sei Dimensioni Culturali
  - Geert Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)
- Analisi degli stili comunicativi interculturali
  - Geert Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)
  - Edward T. Hall (1966)

# Dimensioni culturali (Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010))



# DISTANZA DAL POTERE (PDI)

Riflette quanto una cultura dia importanza al potere, alle gerarchie e accetti le diseguaglianze sociali

# DISTANZA DAL POTERE

punteggio

**ALTO**

- Rispetto per le gerarchie
- Valore dell'autorità
- Accettazione delle disuguaglianze di potere
- Nette differenze nella distribuzione del potere
- Esibizione del potere

# DISTANZA DAL POTERE

- Distribuzione più equa del potere
- Tendenza alla partecipazione e uguaglianza nelle decisioni
- Sfida all'autorità

punteggio  
**BASSO**

# ALTO



*Abdullah di Pahang – Sovrano della Malesia*

Malesia - Filippine - Cina - Egitto  
Albania - Romania - Ghana Iraq  
- Libia - Emirati Arabi  
India - Nigeria - Giappone

# BASSO



*Alexander Van der Bellen – Presidente Rep. Austria*

Austria - Danimarca - Irlanda  
Finlandia - Svezia - UK  
Germania - U.S.A. - Sud Africa

# CULTURE e PUNTEGGI

1-20

21-40

41-60

61-80

81-100

101-120

Sud Africa	49
<b>Italia</b>	<b>50</b>
Giappone	54
Iran	58
Nigeria	77
India	77
Ghana	77
Cina	80
Egitto	80
Romania	90
Albania	90
Filippine	94

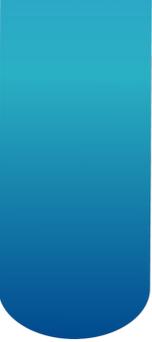


# Nella pratica di tutti i giorni: Esempi



- Come ci si rivolge ai superiori?
  - per nome vs per titolo
- A scuola
  - autorità del docente vs
  - discussione e contributi individuali degli studenti
- A casa
  - autorità e decisioni dei genitori; disubbedienza è punita vs.
  - discussione e partecipazione dei figli alle decisioni
- Al lavoro
  - Ciò che dice il boss è legge. Nessuna flessibilità
  - Processo più democratico; sessioni di brainstorming





# Modalità di comunicazione



# Nelle culture con punteggi alti nella dimensione di distanza dal potere:

- Interazione con i superiori
  - Lingua formale
  - Uso di titoli
  - Non si interrompe, non si fanno domande, non si esprime disaccordo, si accetta l'opinione del superiore
- Uso di linguaggio non verbale più formale (inchini, riservatezza, sguardo basso, ecc.)

# Il cambiamento nelle culture con punteggi alti dimensione di distanza dal potere:

- paesi molto conservativi
- cambiamenti sono molto lenti
- impatto sulla crescita economica e sullo sviluppo culturale: per l'innovazione bisogna mettere in discussione l'autorità
- paesi con alto PDI:  
Malesia, Guatemala, Panama, Filippine, Messico, Venezuela...

# Dimensioni culturali (Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010))



# INDIVIDUALISMO vs COLLETTIVISMO

Riflette l'enfasi della cultura sugli interessi personali e sulla libertà individuale (**individualismo**) rispetto alla priorità data agli interessi del gruppo e alla coesione sociale (**collettivismo**)

# Individualismo

- Ogni individuo fa per sé
  - Competitività, successo individuale
- Interessi dell'individuo prevalgono su quelli del gruppo
- Libertà individuale di azione e pensiero
- Tutti hanno gli stessi diritti
- Autonomia e iniziativa personale

# Collettivismo

- Gli individui sono subordinati al gruppo
- L'identità del singolo è definita da quella del gruppo (figlio di..., leader di...)
- Cooperazione e lealtà al gruppo
- Logica di gruppo; il gruppo può determinare le scelte dell'individuo
- I membri più importanti del gruppo godono di privilegi
- Cura dei membri più deboli

- Culture collettiviste - enfasi su:
  - Legami familiari
  - Educazione e scuola
  - Soluzione di gruppo ai problemi
  - 'Team effort': è il gruppo e non l'individuo che va premiato

# INDIVIDUALISMO



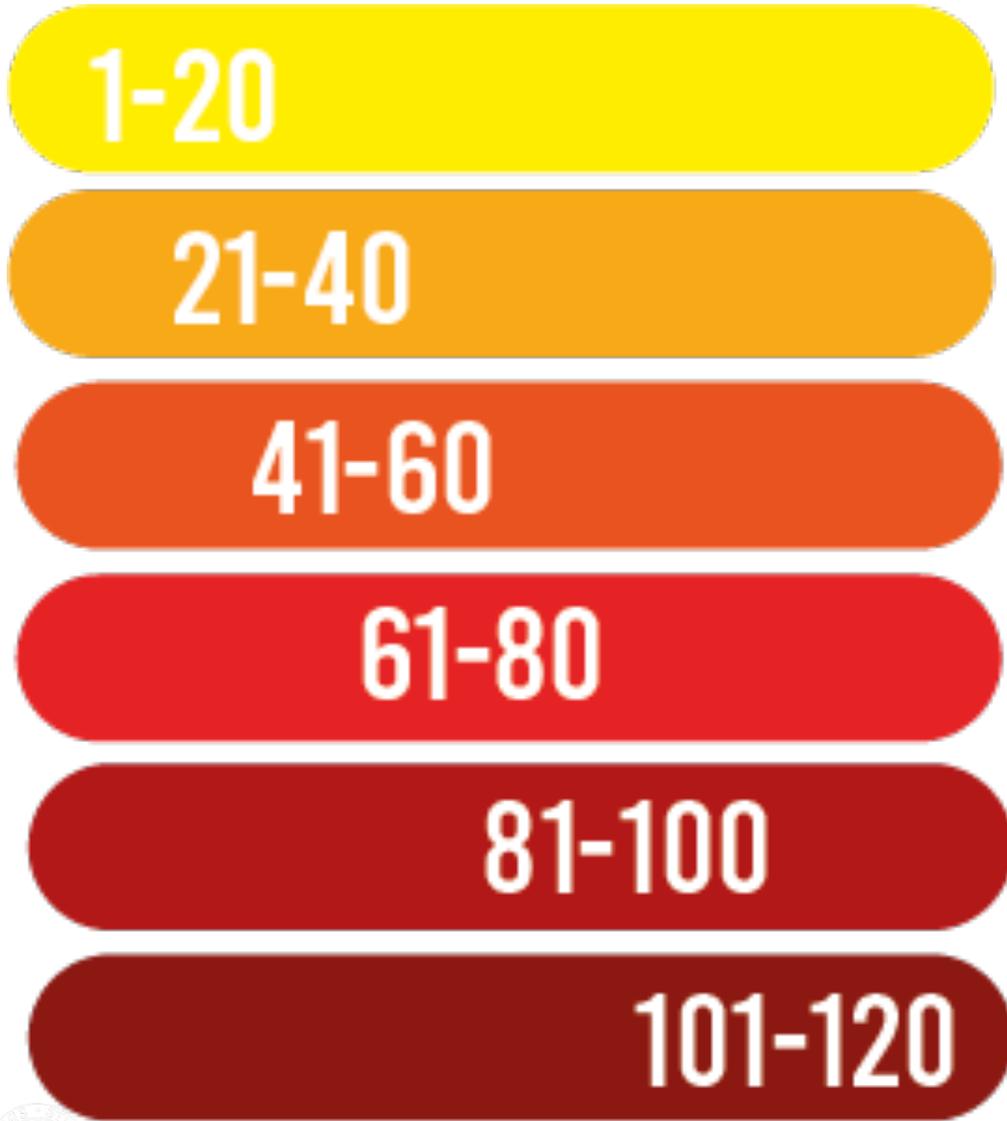
U.S.A - Australia - Regno Unito  
Italia - Paesi Bassi - Belgio  
Irlanda - Francia - Sud Africa  
Filippine - India - Giappone

# COLLETTIVISMO



Guatemala - Pakistan  
Indonesia - Ghana - Cina -  
Malesia - Portogallo - Filippine  
Messico - Emirati Arabi  
Giappone - India

# Culture Individualiste e Collettiviste



Cina	20
Nigeria	20
Albania	20
Romania	30
Filippine	32
Egitto	38
Emirati Arabi	38
Giappone	46
India	48
Sud Africa	65
Filippine	64
<b>Italia</b>	<b>76</b>

COLLETTIVISMO  
INDIVIDUALISMO

# Modalità di comunicazione



## Nelle culture collettiviste:

- Rispetto per il gruppo e desiderio di mantenere l'armonia condizionano le espressioni verbali e non verbali
  - Linguaggio indiretto, accennato e non esplicito
  - Uso di linguaggio non verbale che spesso sostituisce le parole (cenni del capo, sorrisi, occhi bassi, ...)
  - Il silenzio viene usato per essere discreti, evitare confronti

# Dimensioni culturali (Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010))



# COMPETITIVITÀ (mascolinità vs femminilità)

Riflette la differenza tra culture in cui prevalgono i valori come il successo e la competitività e culture in cui prevalgono valori come la solidarietà e la qualità della vita e delle relazioni umane

# ALTA COMPETITIVITÀ

## Valori prevalenti:

- assertività
- successo
- coraggio
- concorrenza
- eroismo
- ricompense materiali derivate dal successo

# BASSA COMPETITIVITÀ

## Valori prevalenti:

- qualità della vita
- relazioni personali
- servizi per i cittadini
- cooperazione
- solidarietà

# ALTA COMPETITIVITÀ



*Xi Jinping – Presidente della Rep. Cinese*

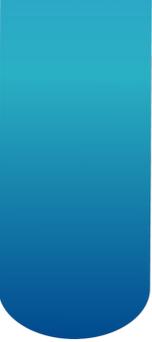
Giappone - Austria - Italia - Svizzera  
Messico - Cina - Germania  
Regno Unito - Filippine  
Sud Africa - U.S.A - India - Egitto

# BASSA COMPETITIVITÀ



*Sanna Marin – Ministra della Rep. Finlandese*

Svezia - Danimarca - Finlandia  
Paesi Bassi - Portogallo  
Spagna - Romania - Ghana –  
Nigeria - Etiopia



# Esempio di differenze nel grado di competitività

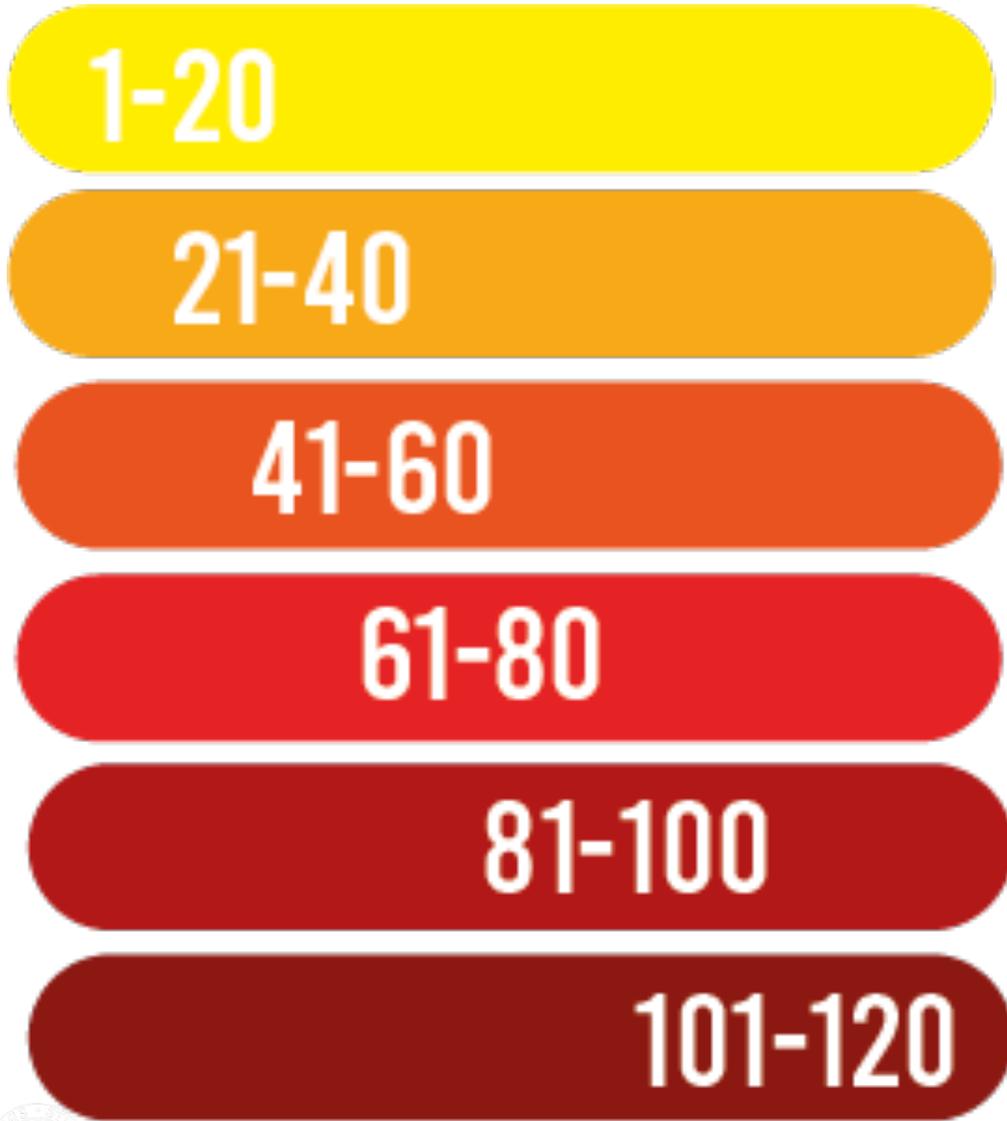


[https://www.youtube.com/watch?v=3HE\\_F1ViG\\_w](https://www.youtube.com/watch?v=3HE_F1ViG_w)

Reclutamento per il servizio militare: Pubblicità Americana e Svedese (2018)



# Culture ad alta e bassa competitività



Romania	42
Ghana	46
Nigeria	46
Egitto	52
Emirati Arabi	52
India	56
Sud Africa	63
Filippine	64
Cina	66
<b>Italia</b>	<b>70</b>
Albania	80
Giappone	95

BASSA

ALTA

# Dimensioni culturali (Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010))



# ORIENTAMENTO A BREVE O A LUNGO TERMINE

Riflette il modo in cui le culture si pongono rispetto al passato, al presente e al futuro e ai bisogni di gratificazione materiale, sociale e emotiva

# ORIENTAMENTO A BREVE TERMINE

- Il presente e il passato sono più importanti del futuro
  - diffidenza verso i cambiamenti
- La qualità della vita è prioritaria rispetto al lavoro
- Importanza delle gratificazioni immediate rispetto alle gratificazioni a lungo termine
- Valori:
  - rispetto delle tradizioni e degli obblighi sociali
  - salvare la faccia e l'onore

# ORIENTAMENTO A LUNGO TERMINE

- Enfasi sul premio futuro
- Pianificazione per il raggiungimento di obiettivi futuri
- Valori:
  - persistenza
  - perseveranza
  - risparmio
  - capacità di adattamento

# Orientamento a BREVE termine



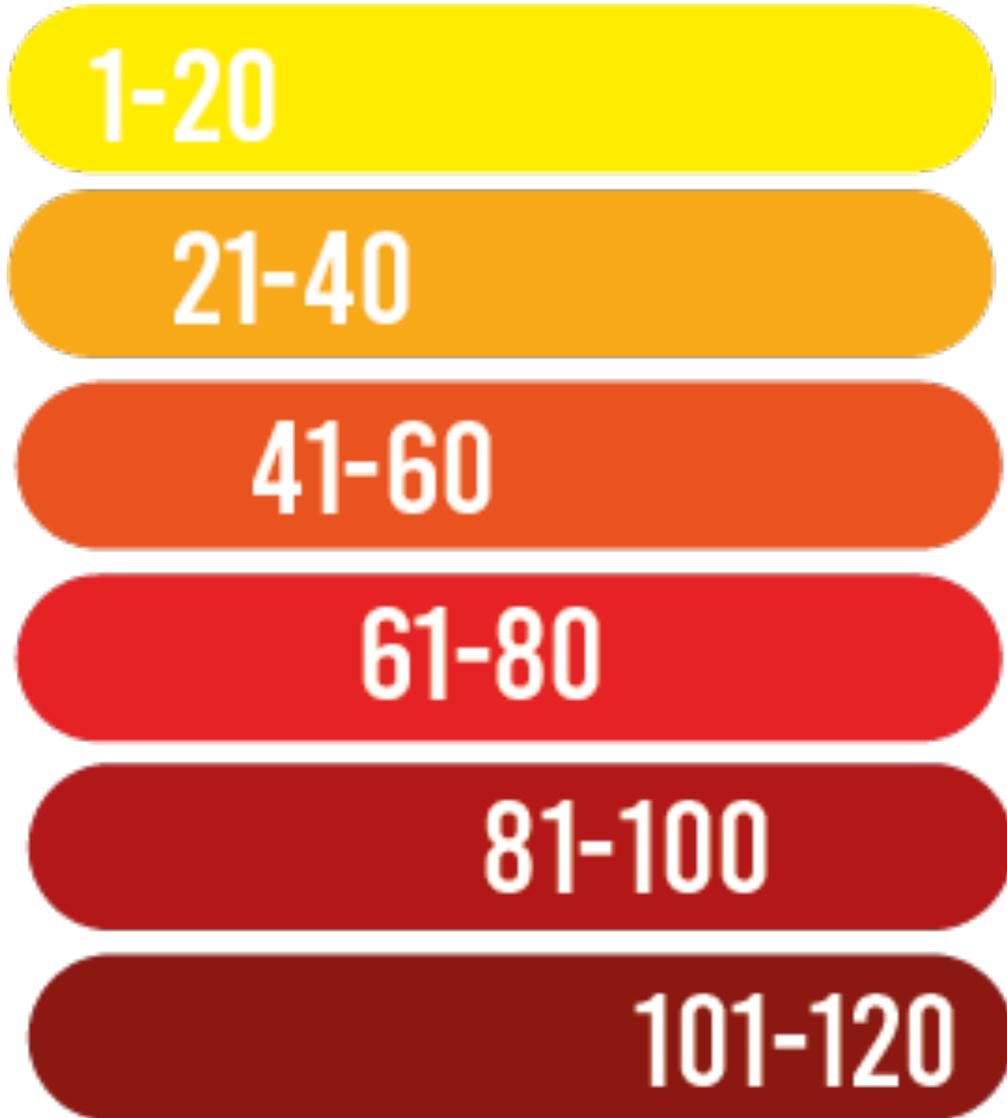
Nigeria - Filippine - Ghana  
Regno Unito - U.S.A. – Egitto - Pakistan

# Orientamento a LUNGO termine



Cina - Giappone - Brasile - India  
Italia - Albania - Romania

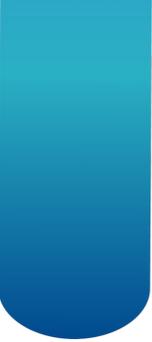
# Orientamento a Breve e a Lungo Termine



Egitto	7
Ghana	16
Nigeria	16
Filippine	27
Sud Africa	34
Romania	52
<b>Italia</b>	<b>61</b>
India	61
Albania	61
Giappone	80
Cina	118

BREVE TERMINE

LUNGO TERMINE



# Modalità di comunicazione



# Nelle culture con orientamento a lungo termine i messaggi dovrebbero:

- **sottolineare i benefici a lungo termine** del prodotto o servizio, come il risparmio a lungo termine, la durabilità o la sostenibilità ambientale.

## Nelle culture con orientamento a breve termine i messaggi dovrebbero:

- concentrarsi su **vantaggi immediati**, come il tornaconto immediato, l'accessibilità economica o la conformità alle tradizioni e alle norme sociali.

# Dimensioni culturali (Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010))



# AVVERSIONE ALL'INCERTEZZA

Riflette il modo in cui le persone in una cultura si sentono minacciati dall'ambiguità e dall'incertezza del futuro:

- di fronte all'imprevedibilità del futuro è meglio cercare di controllarlo o lasciare semplicemente che arrivi?

# ALTA AVVERSIONE ALL'INCERTEZZA

- Burocrazia
- Strutture, regole e norme sociali
- Pianificazione e controllo
- Gestione del rischio
- Organizzazione e burocrazia

# BASSA AVVERSIONE ALL'INCERTEZZA

- Struttura e regole non sono una priorità
- Accettazione del cambiamento e dell'innovazione
- Meno attenzione alla sicurezza e maggiore assunzione di rischi

# ALTA AVVERSIONE



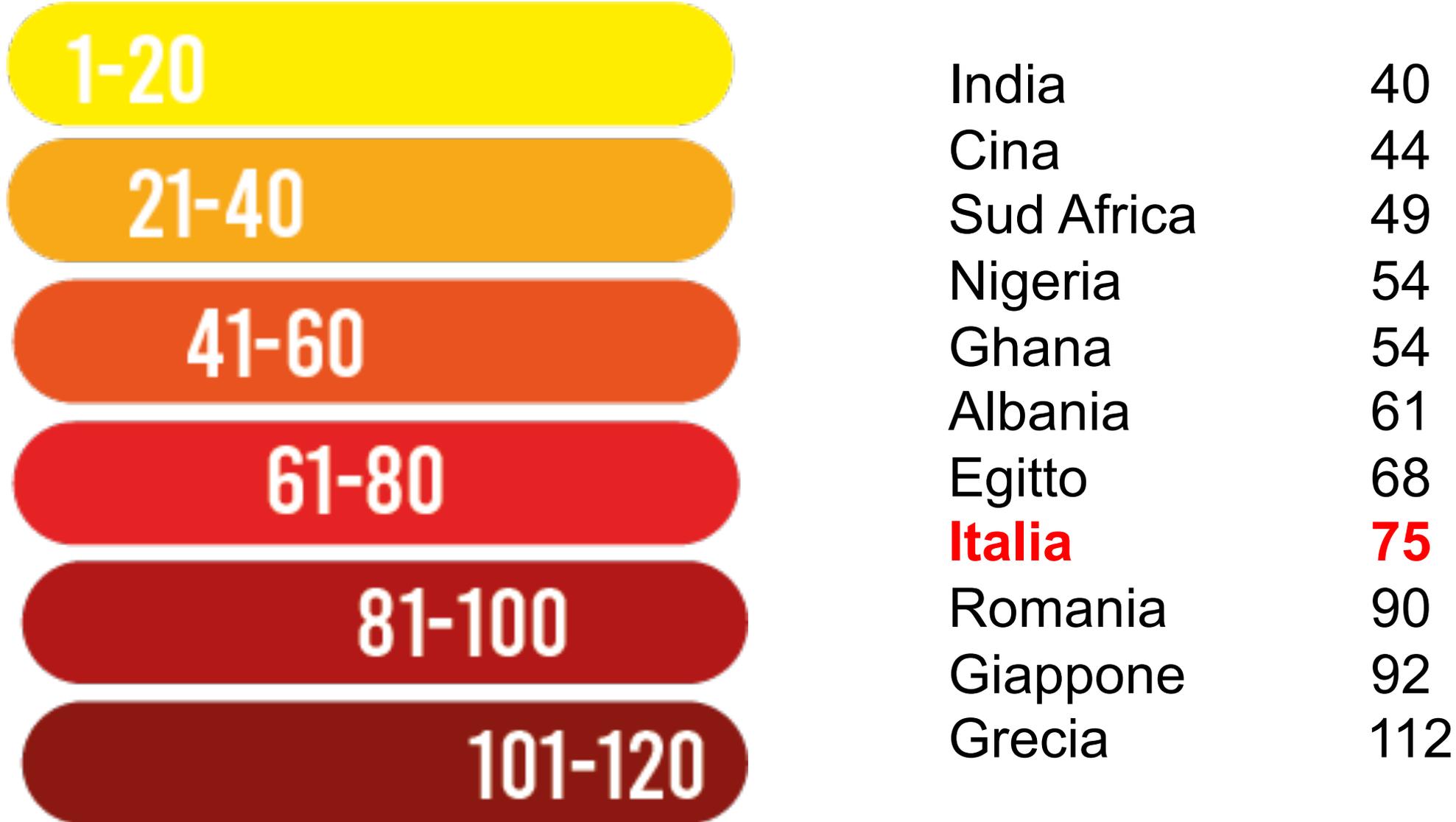
Italia - Grecia - Giappone - Francia  
Turchia - Romania - Albania - Egitto

# BASSA AVVERSIONE



Regno Unito - Malesia - India - Cina  
Filippine - U.S.A - Sud Africa

# Avversione all'Incertezza



# Modalità di comunicazione



# Nelle culture con un alto indice di avversione all'incertezza i messaggi dovrebbero:

- Essere chiari e trasparenti
- Fornire informazioni dettagliate
- Mirare a costruire fiducia
- Enfatizzare la qualità, la sicurezza e l'affidabilità dei prodotti e servizi.
- Offrire garanzie per rassicurare

# Nelle culture con un basso indice di avversione all'incertezza i messaggi dovrebbero:

- Sottolineare gli aspetti di cambiamento e novità
- Mirare a catturare l'attenzione (creatività)



## Adattabilità e creatività in India

Il focus è sulla soluzione dle problema e non sulla sicurezza



## Rispetto per le regole in Germania

il numero di persone che sale su un autobus è quello che può prendervi posto a sedere

# SCALETTA: Lo studio dell'interculturalità

- Introduzione agli studi sull'Interculturalità
- Modello delle Sei Dimensioni Culturali
  - Geert Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)
- **Analisi degli stili comunicativi interculturali**
  - **Geert Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)**
  - **Edward T. Hall (1966)**

Quante informazioni sono necessarie per farsi capire?

# STILI COMUNICATIVI INTERCULTURALI

- Differenze culturali in base agli stili comunicativi adottati dagli individui
  - stile comunicativo **implicito o esplicito** Hofstede (1980, 1991, 2001, 2010)
  - **culture ad alto o basso contesto** Hall (1976)

# Comunicazione Esplicita

Le parole esprimono esattamente ciò che il parlante vuole dire e lasciano poco spazio all'ambiguità

## COMUNICAZIONE ESPLICITA

Nord Europa  
(Olanda, Germania, Norvegia, Danimarca,  
Finlandia, Svezia...)

America del Nord

Australia

# Comunicazione Implicita

Una gran parte del significato è data da ciò che non è detto.

Contribuiscono al significato le componenti non verbali (sguardo, gesti, modulazioni della voce, ecc.) e il contesto.

## COMUNICAZIONE IMPLICITA

Europa Meridionale

Nord Africa

Africa Subsahariana

Asia

# Esempio: Come si esprime rispetto in India e in Svezia?

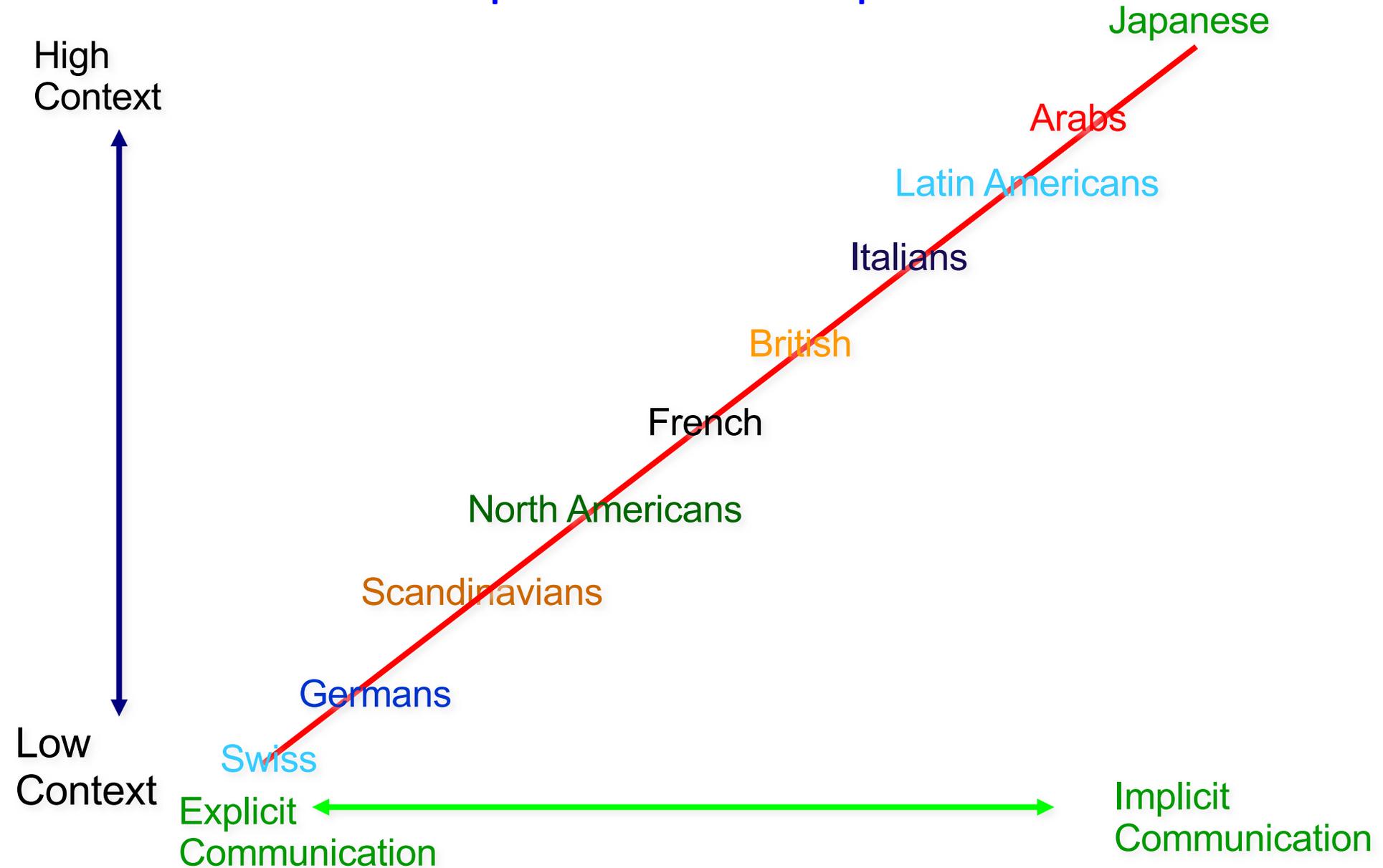


**Comunicazione Implicita**



**Comunicazione Esplicita**

# Comunicazione Esplicita e Implicita



# Il conflitto nella comunicazione

## Comunicazione implicita, indiretta

- Poco feedback
- Enfasi è sul salvare la faccia (non fare brutta figura)
- Non c'è un chiaro disaccordo

## Comunicazione esplicita, diretta

- Messaggio chiaro, esplicito
- Il disaccordo si affronta e se ne parla

# Culture ad Alto e Basso Contesto

Riguarda la **quantità di informazioni** che si ritengono necessarie **per far comprendere il messaggio**

**CULTURE AD ALTO  
CONTESTO**

**CULTURE A BASSO  
CONTESTO**

Hall 1976

# Culture ad Alto Contesto

- **Comunicazione indiretta**
- **messaggi vaghi, imprecisi e con poche informazioni specifiche**
- **La comprensione del messaggio è collegata al non verbale**
  - **gestualità, mimica facciale**
  - **tono della voce**

## ALTO CONTESTO

Europa Meridionale  
(Italia, Spagna...)

Africa

Asia

America Latina

Paesi Arabi

...

# Culture a Basso Contesto

- **Comunicazione diretta**
- **Importanza alle informazioni verbali**
- **I messaggi sono chiari, precisi e dettagliati** e lasciano poco spazio alle supposizioni dell'individuo

## BASSO CONTESTO

Nord Europa  
(Paesi Scandinavi, Irlanda, Inghilterra)

Europa Occidentale  
(Germania, Svizzera)

America del Nord

...

# Culture ad Alto e Basso Contesto

Basso

Medio

Alto



Scandinavia  
Germania  
Irlanda

USA

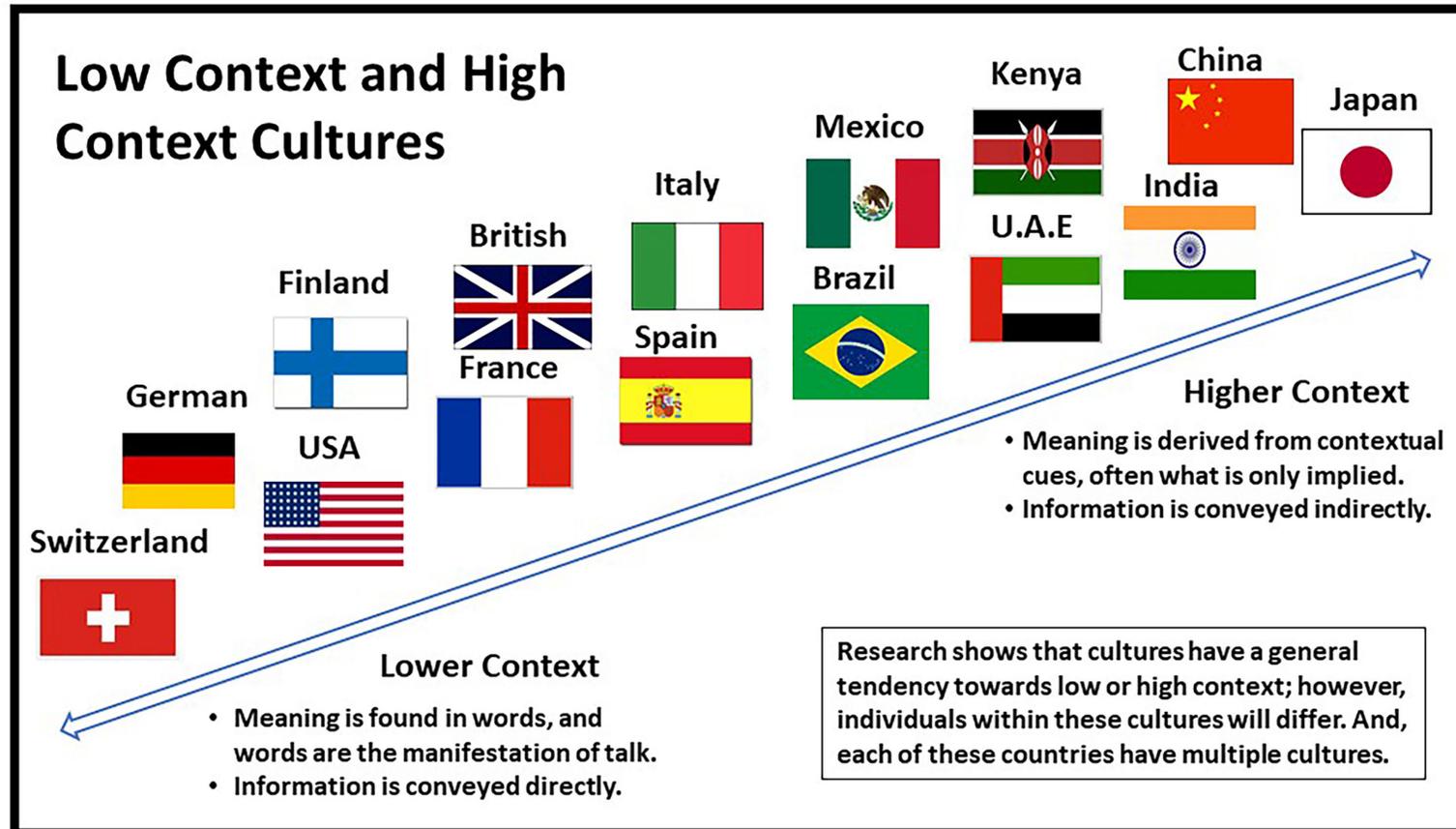
Grecia  
Francia  
Italia  
Spagna

Paesi dell'Africa  
Paesi dell'Asia  
India  
America Latina  
Medio Oriente

Uomini

Donne

# High Context & Low Context Cultures



# Differenze di stile comunicativo nel contenitore di un prodotto



# Differenze di stile comunicativo in una ricetta

## ALTO CONTESTO

### PASTA AL PESTO

Prendere un po' di foglie di basilico di buona qualità.

Unire con un paio di cucchiaini di pinoli nel frullatore e aggiungere a piacere l'aglio tritato finemente.

Aggiungere una manciata o due di parmigiano, quindi aggiungere l'olio d'oliva fino ad ottenere una giusta consistenza, unire alla pasta pronta.

Decorare il piatto con qualche foglia di basilico.

**BUON APPETITO!**



## BASSO CONTESTO

### PASTA AL PESTO

**Per sei persone**

Accendere il frullatore alla velocità media e aggiungere un ingrediente alla volta. 80 grammi di foglie di basilico, 60 grammi di pinoli, uno spicchio di aglio taglia medio piccola.

**Misurino**

Infine aggiungere 120 grammi di parmigiano grattugiato.

**Bilancia**

Aggiungere lentamente al composto 30 grammi di olio extra vergine d'oliva. Azionare il frullatore alla velocità media per 2 minuti.

**Frullatore**

Bollire 600 grammi di pasta, preferibilmente spaghetti numero 5 o fusilli per 10 minuti.

**Tempo 35 minuti**

Scolare la pasta e unire la salsa al pesto.

Servire con 2 cucchiaini di Parmigiano grattugiato per porzione



# I significati del silenzio: basso contesto

Di fronte al silenzio dell'interlocutore i parlanti:

- sono a disagio
- lo interpretano come mancanza di comprensione
- sentono il bisogno di:
  - riempire il silenzio con le parole
  - fornire ulteriori spiegazioni

# I significati del silenzio: alto contesto

Di fronte al silenzio i parlanti:

- associano significati impliciti e riconoscono che l'interlocutore
  - ha bisogno di tempo per pensare
  - deve prendersi tempo per rispondere
  - ha un atteggiamento di deferenza per il parlante e/o la situazione

# Esempio: accettare/rifiutare un invito

Se un **tedesco** invita un **nigeriano** a bere un caffè nel weekend

- per il tedesco una risposta positiva all'invito indica una conferma
- il **nigeriano** può aver risposto affermativamente ma non presentarsi all'appuntamento perché nella sua **cultura implicita** è maleducato rifiutare gli inviti ma accettabile non andare a bere il caffè (ma forse il suo rifiuto era chiaro dal silenzio, dallo sguardo, dall'intonazione...)

# ELEMENTI DI COMUNICAZIONE NON VERBALE



I movimenti del corpo,  
le espressioni del volto,  
lo sguardo, i gesti..

**CINESICA**



L'uso di tratti della voce,  
volume, velocità, tono..

**PARALINGUISTICA**



La gestione dello spazio

**PROSSEMICA**



Il contatto fisico

**APTICA**



La percezione del  
tempo

**CRONEMICA**



Abbigliamento,  
trucco, acconciatura,  
accessori, tatuaggi..

**ASPETTO ESTERIORE**



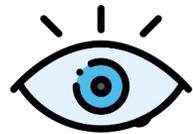
La percezione degli odori  
e delle fragranze

**PERCEZIONE ODORI**

# La Cinesica



Espressioni del volto



Lo sguardo



I gesti



I movimenti del corpo

# Lo sguardo

- È influenzato dalla cultura
    - variazioni nell'uso e interpretazione delle dinamiche dello sguardo
      - diretto /indiretto
- 
- diverse idee di cortesia associate allo sguardo diretto

# Nelle culture occidentali

## Usi e significati

- Regola le interazioni
- Apre e chiude la comunicazione
- Fornisce feedback
- Aiuta a stabilire rapporti di fiducia



# Significati dello sguardo diretto/indiretto

Sguardo diretto = una componente importante di una comunicazione diretta e onesta

- segnala **attenzione, interesse**

Sguardo indiretto

- segnala **disonestà, insincerità, informazioni trattenute**



# Nelle culture Est Asiatiche

- Lo sguardo diretto implica **uguaglianza**
- Usare uno sguardo diretto con un superiore viene interpretato come una **sfida** all'autorità o una **mancanza di rispetto**
  - uno sguardo diretto sporadico o breve è accettabile



# Cina e Giappone

- Evitare di guardare qualcuno negli occhi non è considerato maleducato, disinteressato o sottomesso, quanto piuttosto mostra:
  - **buona educazione o riverenza**
- I bambini mostrano rispetto per gli anziani non guardandoli negli occhi
- I dipendenti non guardano negli occhi i loro datori di lavoro
- Gli studenti non guardano gli insegnanti negli occhi.

# India

- evitare di guardare negli occhi è considerato una forma di **rispetto** –specie quando si parla con gli **anziani**

# Nelle culture arabe (es. Egitto, Marocco)

- Lo sguardo diretto prolungato mostra **sincerità e onestà**
- Le persone di **status inferiore** non possono guardare dritto negli occhi le persone di **status superiore**:
  - sfida, messa in discussione della loro autorità
  - mancanza di rispetto
- Sguardo diretto **va evitato con le donne**



# Nelle culture africane (subsahariane)

- variazioni nei **contesti urbani e rurali**
- il contatto visivo diretto o prolungato con gli **anziani** dovrebbe essere evitato
- variabili dovute al **genere, all'età** e allo **stato sociale**

# Nelle culture latino-americane

- Variazioni
- Lo sguardo diretto può essere interpretato come **intimidazione / essere apprezzato**
- Messico: lo sguardo diretto è spesso evitato quando si parla con i superiori o gli anziani

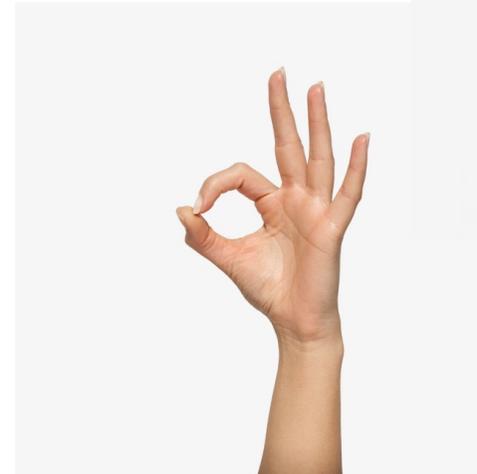
# I gesti

Universali  
Culturali



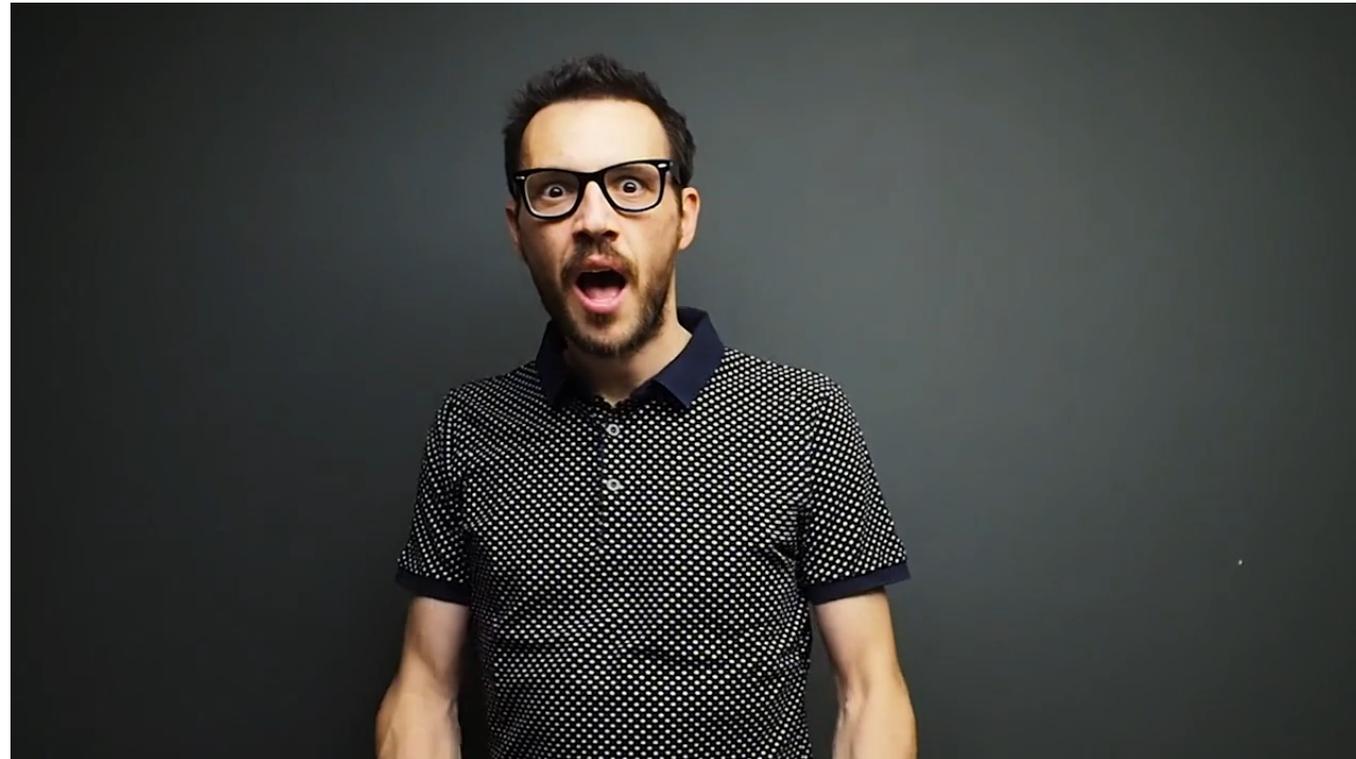
# I Gestii

- Alcuni gesti sono culturalmente condivisi
- Si sorride perché si è felici
- Esistono gesti che **non** hanno lo stesso significato in ogni cultura



# Gesti: Emblematici

- Sono intenzionali
- Hanno un significato preciso
- Specifici da cultura a cultura



# I gesti emblematici



**ITALIA**

«Ma che vuoi?!»



**EGITTO**

«Aspetta per favore»,

Minaccia

# I gesti emblematici

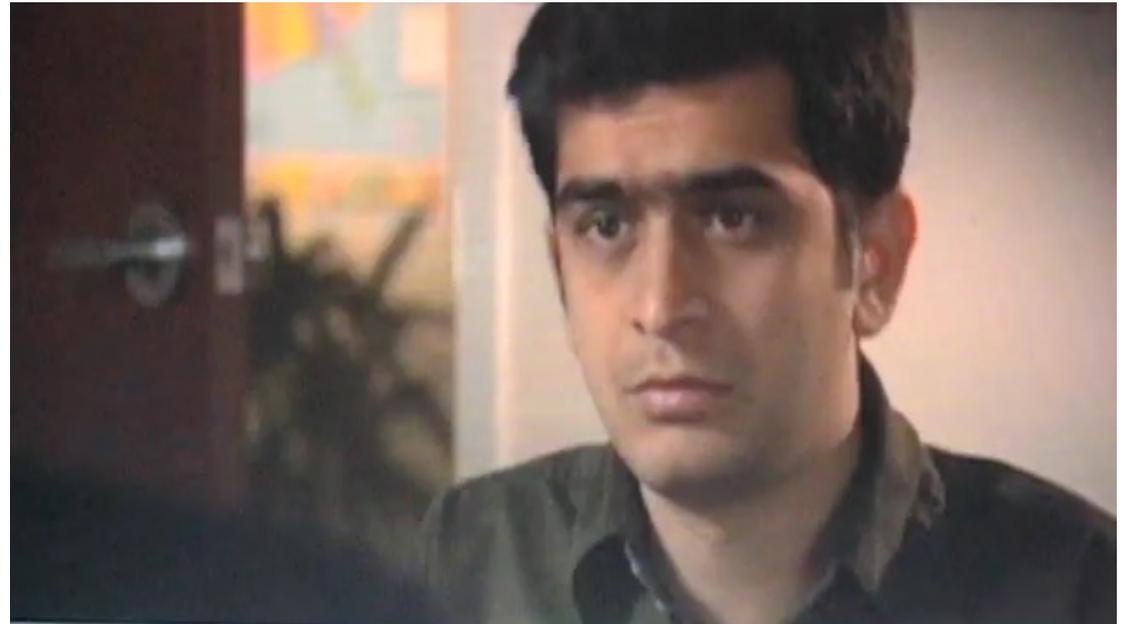


**INDIA**

«Scusa!»

# I gesti emblematici

- In molte culture, fare un cenno con il capo è utilizzato per dire «no»
- In India, le persone dondolano la testa per mostrare interesse o per dire «Sì»



# Paralinguistica



**Come viene trasmesso il messaggio verbale**  
Indipendentemente dal significato delle parole

# Paralinguistica

## Uso della voce:

- Intonazione
- Volume
- Silenzio
- Ritmo



# Turni della voce

## Le sovrapposizioni dei turni sono accettabili?

Nelle culture del Mediterraneo:

- segno di **partecipazione alla discussione**

Nelle culture del **Nord Europa, negli USA e in Cina**

- generano irritazione e insofferenza o sono segno di maleducazione, mancanza di rispetto

# Il tono della voce

## Ma quanto parla ad alta voce!

- Nei paesi mediterranei il tono di voce è **più alto** che nei paesi del **Nord Europa** o di molte culture **asiatiche**
- In molti paesi africani il tono di voce è **più alto** che nei paesi dell'**Europa** o di molte culture **asiatiche**
- **associato con** invadenza o aggressività

# PROSSEMICA

Studio dell'uso dello spazio sociale e personale

*Hall, 1966*

# Distanze interpersonali secondo Hall (1966)

## CULTURA OCCIDENTALE



0 – 45 cm



45 – 120 cm



120 - 360 cm



da 360 cm

# Spazio Personale

- È come una bolla invisibile che ci circonda
- Si espande o si contrae a seconda della situazione
- Regola l'interagire con gli altri



# Non troppo vicino!



Qualsiasi minaccia al nostro spazio personale ci fa sentire a disagio

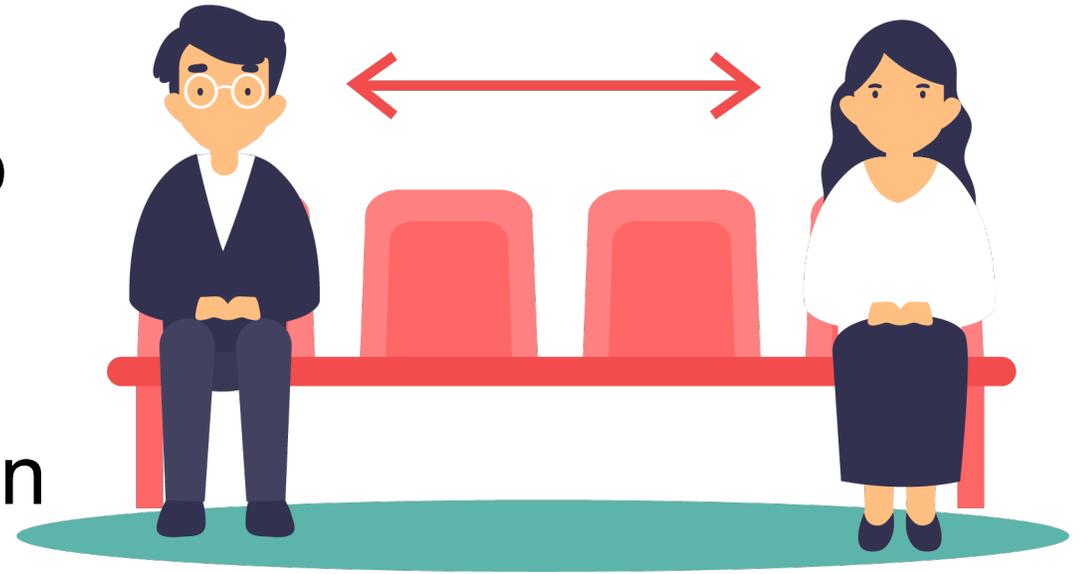
# OLTRE I LIMITI



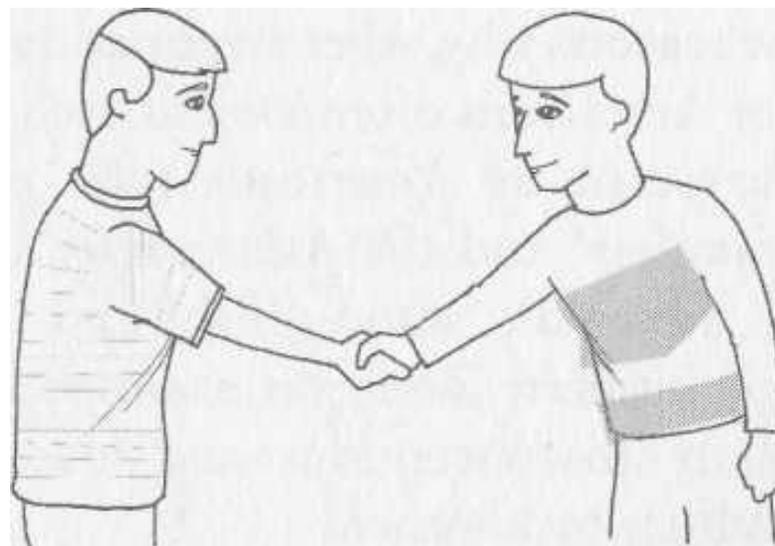
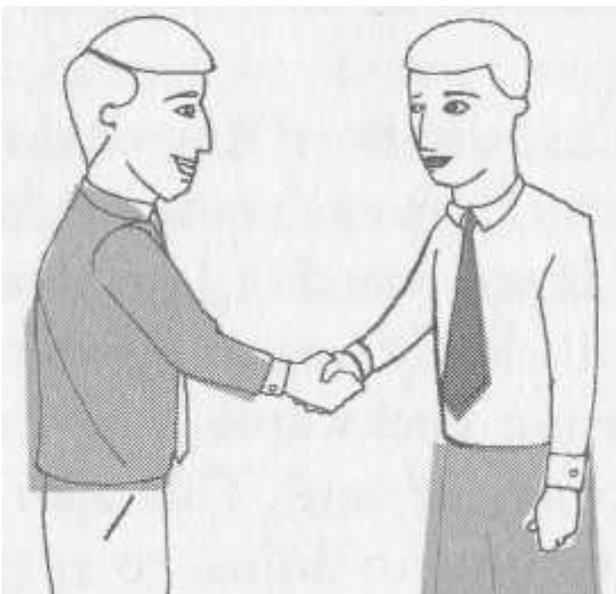
<https://www.youtube.com/watch?v= zhl1LpFoEM>

# Spazio Interpersonale

- Dipende dalla densità della popolazione del paese dove siamo cresciuti
- Maggiore è la densità, più siamo abituati ad utilizzare uno spazio interpersonale più ristretto
  - Es. chi vive in città e chi vive in campagna



# CITTÀ E CAMPAGNA



# Spazio Personale e Cultura

- Il concetto della 'giusta' distanza interpersonale varia culturalmente
- Ogni cultura ha livelli di tolleranza diversi per l'invasione delle distanze
  - dipende principalmente dalla densità della popolazione di un paese

# Esempi di paesi ad alta densità di popolazione

## INDIA



## CINA



# Esempio di un paese a bassa densità di popolazione

## FINLANDIA





# Effetto della cultura nell'uso dello spazio interpersonale





Il presidente messicano Enrique Peña Nieto, al centro a sinistra, abbracciato al presidente del PRD Jesús Zambrano.

*Associated Press the Wall Street Journal*  
Aug. 15, 2013

Il presidente degli Stati Uniti George W. Bush saluta il principe ereditario saudita Abdullah nel suo ranch

April 25, 2005 in Crawford, Texas.





Il primo ministro croato Tihomir Tim Oreskovic ha fatto visita alla presidente Kolinda Grabar Kitarovic –

*Total Croatia news, 06 Jun 2016*

# Altri fattori che influenzano la distanza interpersonale

- grado di intimità/conoscenza tra le persone
- appartenenza ad un gruppo
- genere
- status sociale
- circostanze (situazione/contesto...)

# Effetto della situazione nella percezione dello spazio interpersonale



# L'Aptica

- quella parte di comunicazione non verbale che si riferisce al **contatto fisico**  
(è strettamente collegata al concetto di spazio interpersonale)

# Culture ad Alto/Basso Contatto

La cultura determina le modalità secondo cui l'esibizione pubblica di **contatto fisico** sia appropriata

**CULTURE AD ALTO  
CONTATTO**

**CULTURE A BASSO  
CONTATTO**

Hall 1966

# Culture ad Alto Contatto

- L'esibizione pubblica di contatto fisico è **accettata**
- **Il contatto fisico è interpretato positivamente**
- Maggiore contatto
- Sguardo più diretto e prolungato
- Distanza ravvicinata nelle interazioni
- Tono di voce alto

# Culture a Basso Contatto

- L'esibizione pubblica di contatto fisico **viene evitata**
- **Il contatto fisico è interpretato negativamente**
- Minore contatto
- Sguardo più indiretto e meno prolungato
- Maggiore distanza nelle interazioni
- Tono di voce basso

# Culture a Alto e Basso Contatto

**ALTO**

Sud America - Asia Occidentale  
Europa Meridionale – Paesi Arabi



America del Nord, Nord Europa  
Asia dell'Est

**BASSO**

*Hall, 1966*

# Esempio



**Cultura ad Alto Contatto**



**Cultura ad Basso Contatto**

# Saluti





# Cultura e Percezione del Tempo

# La Cronemica



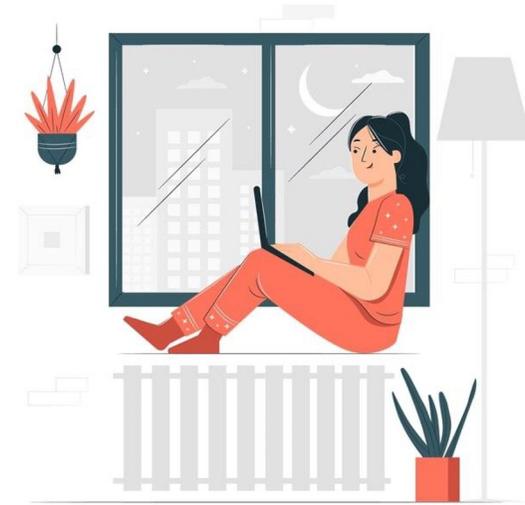
**La percezione del tempo:** in che modo le culture concepiscono il tempo.



# La Cronemica



Culture Monocroniche



Culture Policroniche

Hall 1959, 1984

# Tempo Monocronico

Il tempo è

- **Lineare**, concepito come **serie di eventi isolati, precisi**:  
minuti, ore, giorni e settimane
- **Discreto e non continuo**, inizia al tempo  $X$  e termina al tempo  $Y$ 
  - **Orari**
  - **Appuntamenti**
  - **Scadenze**
    - Completamento / Date / Organizzazione
    - Pianificazione/Fogli di calcolo/Attività



# Concetti delle culture monocroniche

- **puntualità**
- fare **una cosa alla volta**, ma farla bene
- portare a termine il lavoro
- **poca pazienza per ritardi o interruzioni**
- la libertà e le opportunità arrivano alle persone che **lavorano sodo**

# La metafora del tempo nelle culture monocroniche

## Il tempo è denaro

- Non perdere tempo
- Non buttare via il tuo tempo
- Il tempo perduto non ritorna
- Non rubare tempo
- Spenditi bene il tuo tempo
- Risparmia tempo

# La metafora del tempo nelle culture monocroniche

## Il tempo è denaro

- Non perdere tempo
- Non buttare via
- Il tempo non
- Non ruba
- Spendilo
- Risparmia

Il tempo è un bene che pensiamo di poter controllare

# Culture Monocroniche

Nord America

Nord Europa (UK, Paesi Scandinavi)

Europa Occidentale (Germania, Svizzera)

Parti dell'Asia (Cina)

Australia

(paesi del Mediterraneo)

# Tempo Policronico

Il tempo è

- **ciclico, continuo**
  - un evento che scorre in un altro, come un fiume
- **non strutturato**

## Gestione del tempo

- Le scadenze sono rispettate, ma in un modo che ha senso "con i miei tempi"
- La **puntualità** non è fondamentale

# Concetti del Tempo Policronico

- **la qualità del tempo vissuto** è più importante del tempo in sé
  - Orari, scadenze calendarizzazione sono secondari rispetto alla **costruzione di relazioni solide e durature**
- **multitasking** per portare a termine le cose
- Il tempo **non è governabile**, non dipende dalle persone
  - **fatalismo**

# Culture Policroniche

America Latina  
Africa  
Paesi Arabi  
Asia Meridionale  
(paesi del Mediterraneo)

# Effetti delle differenze di concezione del tempo

- Tempo formale/informale
  - programma/flessibilità
- Puntualità
  - essere in ritardo/in orario
- Durata degli eventi
  - quanto tempo ci si aspetta?
- 
- Tempo di risposta

# Effetti delle differenze di concezione del tempo: differenze individuali

Influenzato da:

- Esperienze di vita personale
- Status e autorità

# Conclusioni

- **Breve panoramica sull'Interculturalità**
- Le culture vengono distinte sulla base di **6 dimensioni culturali e diversi stili comunicativi**
- Pur con la consapevolezza che le generalizzazioni sono sempre un rischio, **conoscere le macro differenze che distinguono le culture** può aiutarci a **evitare incomprensioni, e a migliorare la comunicazione e favorire l'integrazione**

**Grazie per la vostra attenzione!**

[mariagrazia.busa@unipd.it](mailto:mariagrazia.busa@unipd.it)

