



FEDERAZIONE  
ITALIANA  
PESISTICA



MEETING NAZIONALE PER UFFICIALI DI GARA DI PESISTICA 2015

# Personalità e Comunicazione

- ✓ Personalità
- ✓ Tipi
- ✓ Carattere
- ✓ Temperamento
- ✓ Teorie sulla  
Comunicazione
- ✓ ...



Ostia Lido (RM) - Aran Blu Hotel - Lungomare degli Abruzzi 66/70,  
28 febbraio – 1° marzo 2015

# Personalità

Deriva dal latino "*persona*",  
cioè "*maschera*",  
ossia quella indossata dagli attori  
di un tempo che, interpretando i loro  
"personaggi"  
in grandi anfiteatri, parlavano da una  
piccola apertura a imbuto attraverso  
(*per*) la quale potevano diffondere  
meglio il suono (*sona*) della propria voce.





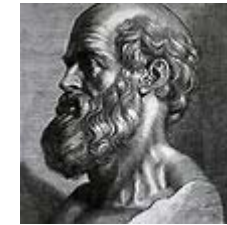
FEDERAZIONE  
ITALIANA  
PESISTICA



# Tipi

Il più antico precursore dello studio della personalità fu **Ippocrate** che ne definì quattro tipi, in base all'umore prevalente presente nel suo corpo:

1. collerico,
2. sanguigno,
3. melanconico,
4. flemmatico.



**Ippocrate di Coo 460 a.C. circa - Larissa , 377 a.C.** È stato un medico, geografo e aforista greco antico, considerato il padre della medicina. Egli rivoluzionò il concetto di medicina, tradizionalmente associata con la teurgia e la filosofia, stabilendo la medicina come professione.



# Carattere

**Carattere**, dal greco *chàrakter*, cioè “**incisione**”, indicava originariamente le caratteristiche distintive che potevano fungere da “**marchio**” per la persona. Questo concetto va inteso come quella combinazione di componenti psichiche individuali che riflette gli elementi di base dell’organizzazione e dello stile della personalità del soggetto.



# Temperamento

La psicobiologia ci ricorda che già dalla nascita è presente un *pattern* di comportamenti (*temperamento*), le cui caratteristiche impostano le differenze individuali nella risposta all'ambiente e riflettono una variabilità biologica.





FEDERAZIONE  
ITALIANA  
PESISTICA

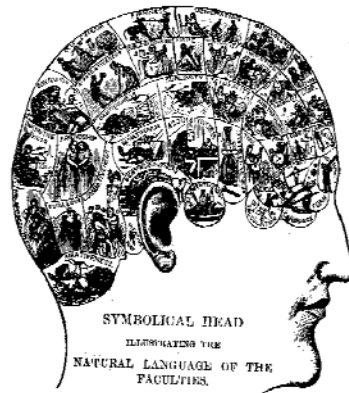


MEETING NAZIONALE PER UFFICIALI DI GARA DI PESISTICA 2015

# Teorie costituzionaliste



Franz Joseph  
Gall (1758 -  
1828). È stato  
un medico  
anatomista  
tedesco,  
ideatore della  
dottrina  
frenologica.



Esistenza di 45 diverse facoltà o tratti del carattere (combattività, ottimismo, tenacia, ...), ognuna delle quali era associata con una zona del cervello.





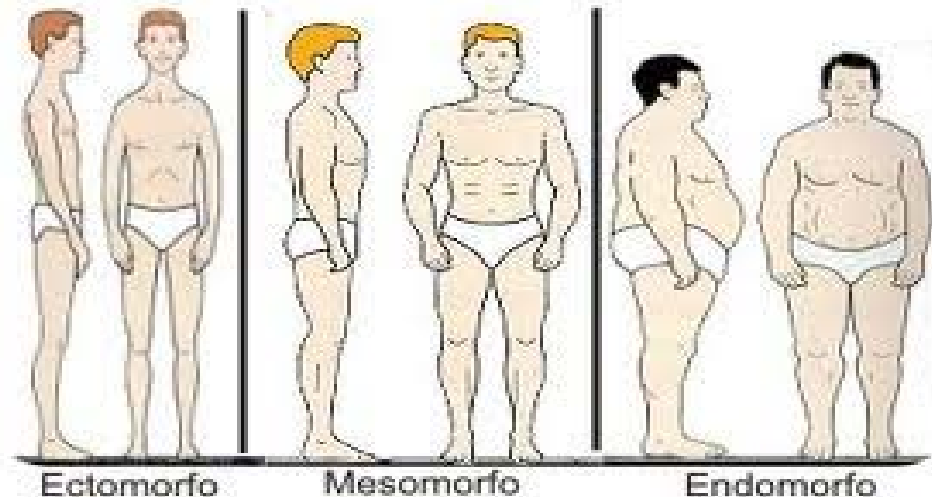
# Relazione fra caratteristiche fisiche e personalità.

## Sheldor:

**Ectomorfi**, sono esili e di aspetto fragile con preminenza di sviluppo degli arti rispetto al tronco;

**Mesomorfi**, hanno forme più squadrate, maggiore sviluppo toracico e muscolare ed un aspetto atletico;

**Endomorfi**, hanno forme arrotondate ed una preminenza della zona viscerale e del bacino.



## 1/2. La Comunicazione è la base della convivenza umana

Il termine *comunicare* è storicamente collegato alla parola *comune*, che deriva dal latino *communis* ("condividere", "rendere comune").

### Linguaggio

Capacità di associare suoni e significati attraverso regole grammaticali.

Due funzioni: *comunicativa* e *simbolica*.





## 2/2. La Comunicazione è la base della convivenza umana

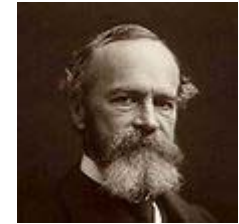
- ✓ *Scambio interattivo osservabile fra due o più partecipanti;*
- ✓ *Dotato di intenzionalità reciproca e di un certo livello di consapevolezza;*
- ✓ *Condivisione di un determinato significato sulla base di sistemi simbolici e convenzionali secondo la cultura di riferimento.*



William James (1890), sosteneva che:

«Ogniqualevolta due persone si incontrano ci sono in realtà sei persone presenti.

Per ogni uomo ce n'è uno per come egli stesso si crede, uno per come lo vede l'altro ed uno, infine, per come egli è realmente».



William James (1842 - 1910). È stato uno psicologo e filosofo statunitense di origine irlandese. Egli fu presidente della Society for Psychical Research dal 1894 al 1895.



# Approccio pragmatico relazionale



La comunicazione è un “processo di interazione” tra le diverse persone che stanno comunicando”.

“Non si può non comunicare”

(Paul Watzlawick, psicologo, 1971)

Perché vi sia comunicazione non vi è bisogno quindi di intenzionalità.

Paul Watzlawick (1921 - 2007). È stato uno psicologo e filosofo austriaco naturalizzato statunitense. Eminente esponente della statunitense Scuola di Palo Alto, nonché seguace del costruttivismo, derivante dal pensiero relativista del costruttivismo filosofico. Inizialmente di formazione psicoanalitica junghiana, successivamente fu tra i fondatori e tra i più importanti esponenti dell'approccio sistemico. Lavorò a lungo al Mental Research Institute.



# “Teoria del doppio legame” (Gregory Bateson)

Possibilità della **comunicazione** di presentare simultaneamente messaggi multipli.

Comunicazione costituita da atti verbali volontari (**CV**) e da una serie di **comportamenti involontari, difficili da occultare (CNV)**, tra loro potenzialmente contrastanti.

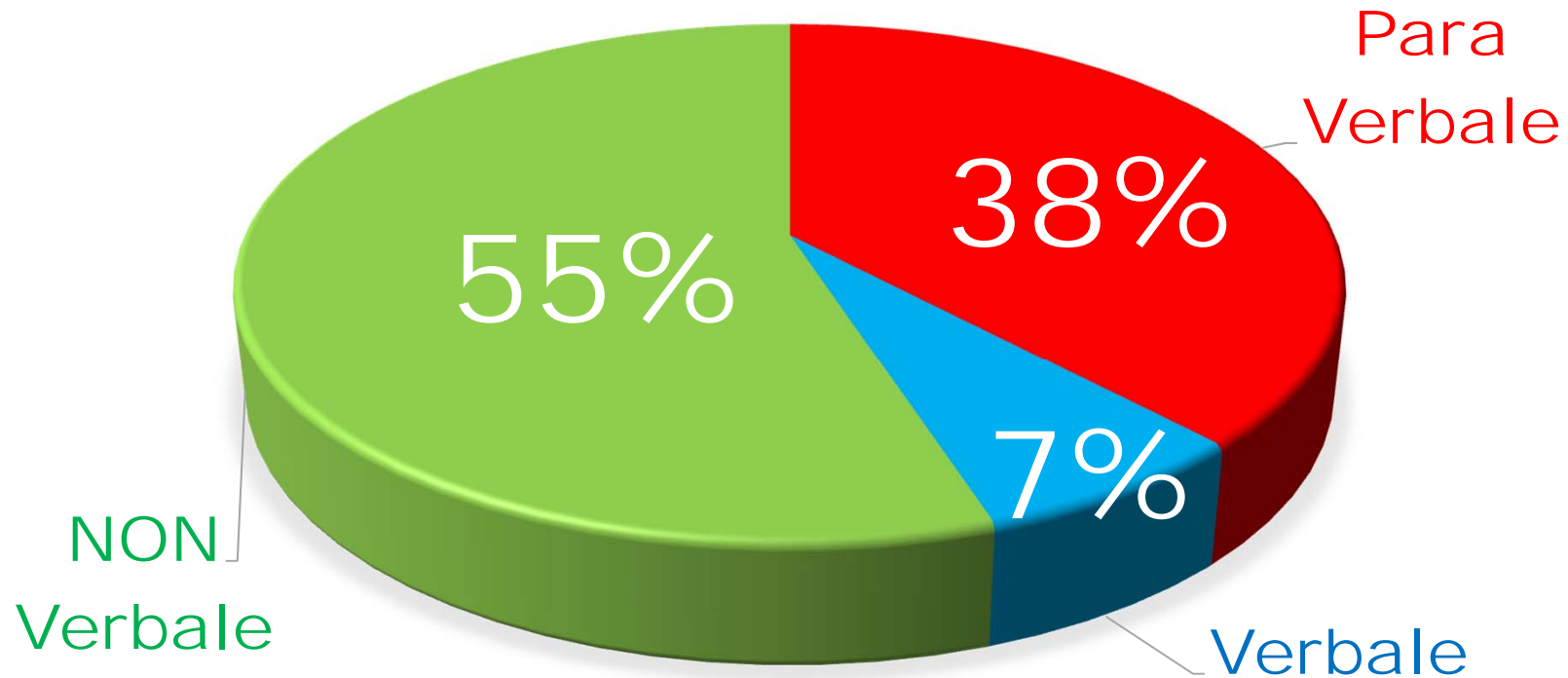
Situazione **paralizzante** che può portare alla schizofrenia.



**Gregory Bateson (1904 – 1980)**. È stato un antropologo, sociologo e psicologo britannico, il cui lavoro ha toccato anche molti altri campi (semiotica, linguistica, cibernetica...).



## Ripartizione percentuale delle principali forme di Comunicazione



## 1/4. Principali *Linee-guida* per una Comunicazione efficace

1. **Siate diretti**: privilegiate e usate frasi come “Io penso...”.
2. **Siate completi e specifici**: fornite alla persona con cui state parlando tutte le informazioni di cui necessita per comprendere il vostro messaggio.
3. **Siate chiari e sostanziali**: evitate i doppi messaggi che mandano contenuti contraddittori. Spesso urtano e feriscono, creando solo confusione.
4. **Esprimate i vostri bisogni e i vostri sentimenti con chiarezza**: anche se la società non ci aiuta, nel rapporto con gli altri è necessario/utile esprimere le proprie le emozioni per creare rapporti umani veri.



## 2/4. Principali *Linee-guida* per una Comunicazione efficace

5. **Separate i fatti dalle opinioni**: cercate di riconoscere (prima di tutto a voi stessi) ciò che vedete, ascoltate e sapete e separate da questi fatti, le opinioni e le conclusioni che su essi traete.

6. **Esprimete un concetto alla volta.**

7. **Non trattenetevi dal comunicare**: quando sentite la necessità di inviare un messaggio (per esempio, perché qualcosa vi ha colpito e pensate che un certo aspetto debba essere cambiato), non esitate a farlo e non attendete troppo. Comunicare per tempo rende più efficace la vostra comunicazione rispetto ad una risposta dilazionata nel tempo.

8. **Esplicitate bene i vostri messaggi**: evitate di dare agli altri messaggi 'nascosti', impliciti o a metà.



## 3/4. Principali *Linee-guida* per una Comunicazione efficace

9. **Date supporto a chi vi ascolta:** una comunicazione polemica, sarcastica, ma anche negativa o 'giudicante' non aiuta a fare in modo che il vostro messaggio sia ascoltato.

10. **Siate consapevoli della vostra comunicazione 'non verbale':** non di rado, gesti, toni o espressioni facciali contraddicono il senso delle vostre parole. Messaggi verbali e non verbali contraddittori creano confusione e ostacolano una comunicazione efficace.

11. **Rinforzate la comunicazione con la ripetizione:** ripetere gli elementi chiave del vostro messaggio lo rinforzano, sebbene non si debba eccedere in questo. Meglio rinforzare la comunicazione non solo ripetendo a parole, ma utilizzando anche altri canali: il tono della voce, lo sguardo, le pause, i silenzi.







## 4/4. Principali *Linee-guida* per una Comunicazione efficace

12. **Adattate il vostro messaggio a chi vi ascolta:** sforzarsi di rendere appropriato il messaggio per chi vi ascolta, ne facilita la comprensione e la memoria.

13. **Cercate di semplificare:** l'uso di un linguaggio difficile o complesso, così come di frasi lunghe e contorte non facilita né l'attenzione, né la comprensione di ciò che volete comunicare.

14. **Cercate di avere un *feedback*:** ogni volta che comunicate un messaggio, cercate di comprendere se esso sia stato interpretato correttamente. Ponete attenzione non solo alle parole di chi vi ascolta, ma anche ai messaggi non verbali che vi vengono rimandati.

