



Università
degli Studi
della Campania
Luigi Vanvitelli



Società Italiana di Psico-Oncologia

LA COMUNICAZIONE: ASPETTI EMOTIVI/PSICOLOGICI NELL’AFFRONTARE L’AULA

Prof. Paolo Gritti
Dipartimento di Salute Mentale
Università degli Studi della Campania “Luigi Vanvitelli”

criticism
overanalyze passive blushing worry avoidance isolated sweating
slow to warm social phobia overthinking fear
embarrassed shy reserved nervous depression
shaking anxiety inhibited reticent awkward
timid panic bashful quiet hesitant humiliation lonely
shame cautious

hyper fear
witnessing veteran suicide
psychological uncontrollable
thoughts stress disorder
emotional PTSD
disasters military
abuse anxiety insomnia
hyperarousal nervous
posttraumatic disturbing terrifying
disease depression nightmar
flashbacks traumatic
violence experiencing
warfare vigilance recurring
amnesia psychotherapy
trauma therapy impatience
alcohol injury drugs
victim

Glossophobia (speech anxiety)

la paura di parlare in pubblico. La parola glossofobia deriva dal greco γλῶσσα glossa, che significa lingua, e φόβος phobos, che significa paura o terrore. Molte persone hanno solo questa paura, mentre altre possono anche avere **fobia sociale** o **disturbo d'ansia sociale**.

Parlare in pubblico è la più frequente e diffusa **fobia sociale specifica**.

Se i **sintomi** si presentano solamente quando il soggetto deve effettuare una performance pubblica (come parlare in pubblico) allora si parla di **“disturbo d’ansia sociale correlato alle performance”**

Il **Disturbo d'Ansia Sociale** è una condizione di disagio e paura marcata che **un individuo sperimenta in situazioni sociali nelle quali vi è la possibilità di essere giudicato dagli altri, per timore di mostrarsi imbarazzato, di apparire ridicolo o incapace e essere umiliato di fronte agli altri.**

Nella popolazione generale degli Stati Uniti una prevalenza a 12 mesi del disturbo colpisce il **7 %** degli adulti, mentre in Europa la percentuale è del **2,3 %**. Le femmine sono maggiormente soggette all'**ansia sociale** rispetto ai maschi e tale differenza è più marcata nella fascia adolescenziale e nei giovani adulti

Public Speaking Anxiety

uno stato di ansia, distress, esitazione o paura causato dall'attesa di qualcosa di minaccioso che sta per accadere durante la performance davanti al pubblico.

Essa si accompagna spesso a sintomi somatici come palpitazione, sudorazione, disturbi gastrointestinali, tensione muscolare

North, M., & Rives, J. (2001).

I sintomi

Paura o **ansia** marcate relative a una o più situazioni sociali nelle quali **l'individuo è esposto al possibile giudizio degli altri**, come essere osservati o eseguire prestazioni di fronte ad altri.

L'individuo teme che agirà in modo tale da essere criticato o manifesterà sintomi di ansia che saranno valutati negativamente.

Le situazioni sociali temute sono evitate oppure sopportate con **paura** o **ansia** intense e sproporzionate rispetto alla reale minaccia posta dalla situazione sociale e dal contesto socioculturale.

La **paura**, **l'ansia** o **l'evitamento** sono persistenti e durano tipicamente 6 mesi o più.

Paura di apparire nervoso

Preoccupazione del giudizio altrui

Ricordo di precedenti fallimenti

Preparazione scadente

tratti narcisistici di personalità

Disagio per il proprio corpo

Scadente respirazione diaframmatica

Arousal & alerting di fronte al gruppo

Tre dimensioni dello stress connesso al parlare in pubblico

Time stress

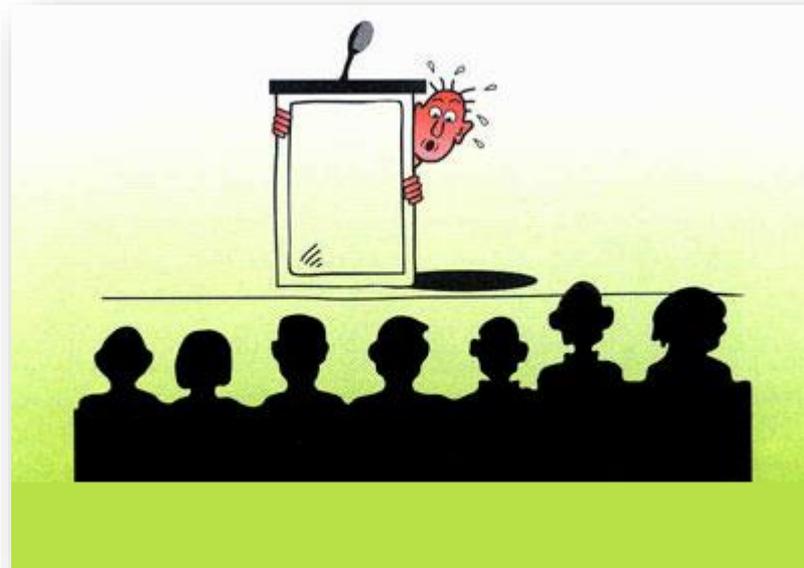
Si sperimenta lo stress del tempo quando ci si preoccupa del tempo o della mancanza di esso; del numero di cose che bisogna fare e si teme di non riuscire a raggiungere qualcosa di importante.

Anticipatory stress

Descrive lo stress che si prova riguardo al futuro. A volte questo stress può essere concentrato su un evento specifico, come una presentazione imminente. Può anche essere vago e indefinito, come un senso generale di paura per il futuro o la preoccupazione che "qualcosa andrà storto".

Situational stress

Si prova stress situazionale quando ci si trova in una situazione minacciosa o una emergenza su cui non si ha controllo. Più spesso è una situazione che implica conflitto o una perdita di status o accettazione agli occhi del tuo gruppo. Ad esempio, essere licenziato o commettere un grave errore di fronte alla tua squadra



public speaking 26.2 %

15% to 30%
of the general population.



"as many as 76% of *experienced* public speakers feel fearful before presenting a speech."

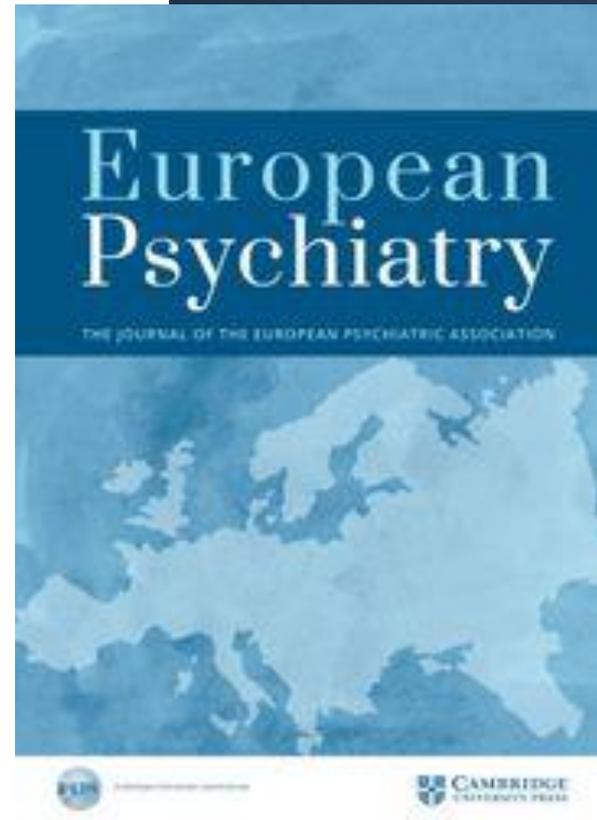
Verderber et al.,2012

SAD AS A PERCENT OF POPULATION

	USA	SWEDEN
Male:	6.6 %	12.2%
Female:	9.1 %	18.5%
Total:	7.9%	15.6%

Epidemiology of social phobia: a clinical approach Faravelli et al., 2020

“It was found that 6.58% of subjects showed social anxiety.....The most common fear was speaking in public (89.4%), followed by entering a room occupied by others (63.1%) and meeting with strangers (47.3%). “





"I sondaggi mostrano che la paura numero uno degli americani è parlare in pubblico: il numero due è la morte. Significa che in un funerale, l'americano medio preferirebbe essere nella bara piuttosto che fare l'elogio funebre."

Jerry Seinfeld



Filogenesi ed ontogenesi dell'ansia/fobia sociale

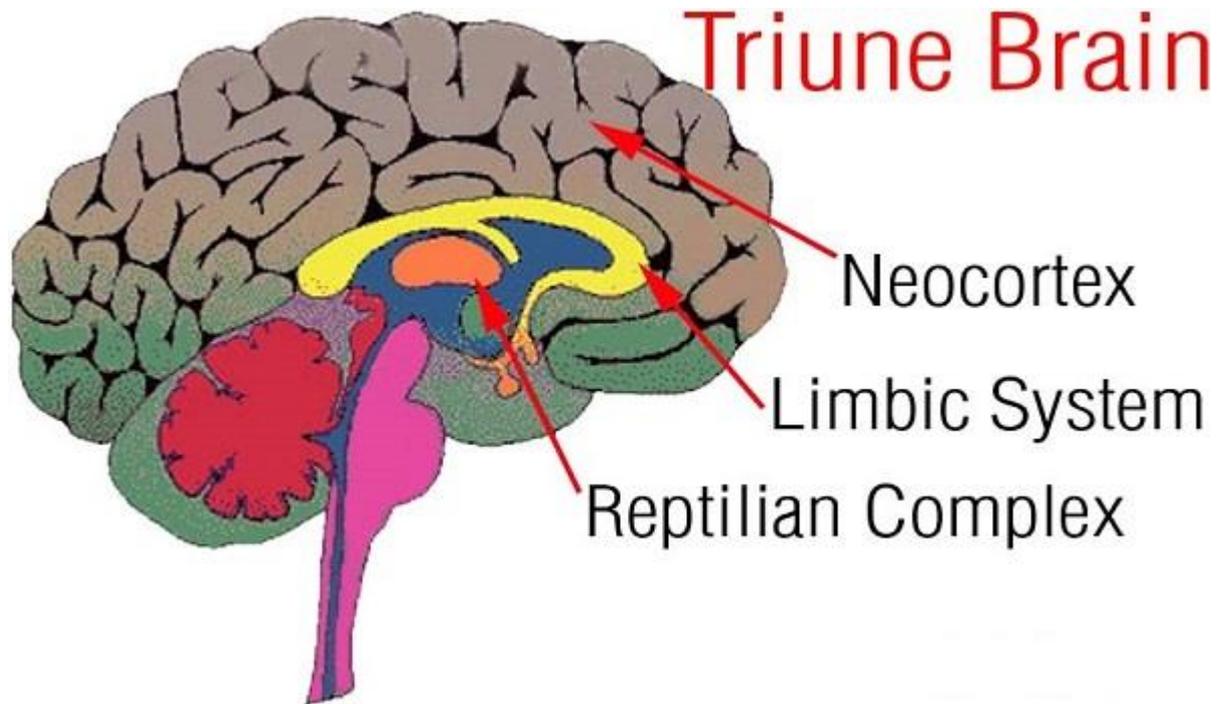


ansia sociale come esito di frustrazioni infantili



Il parlare in pubblico rievoca le esperienze infantili nelle quali il bambino prova ad esprimere il proprio punto di vista o i propri desideri con il timore di essere sanzionato/rifiutato dai propri genitori

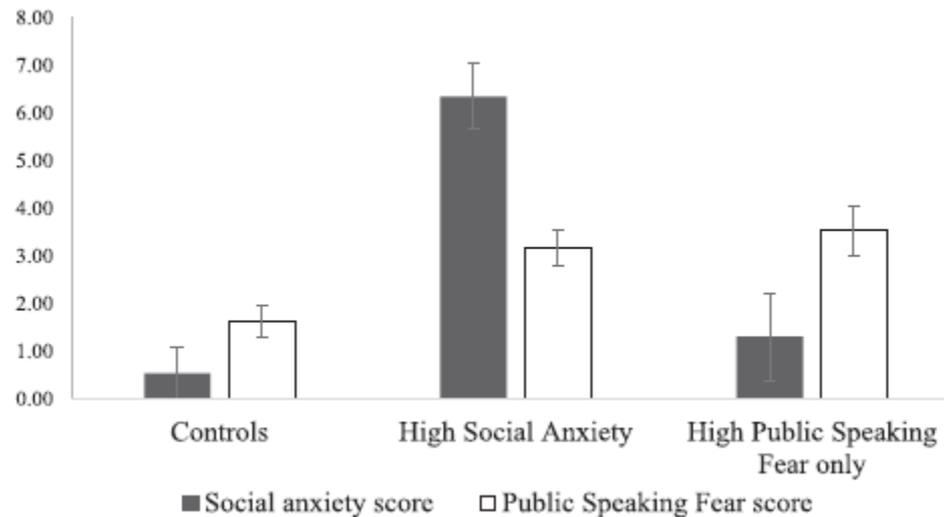
Triune Brain theory



MacLean, 1990

Psychophysiological and self-reported reactivity associated with social anxiety and public speaking fear symptoms: Effects of fear versus distress

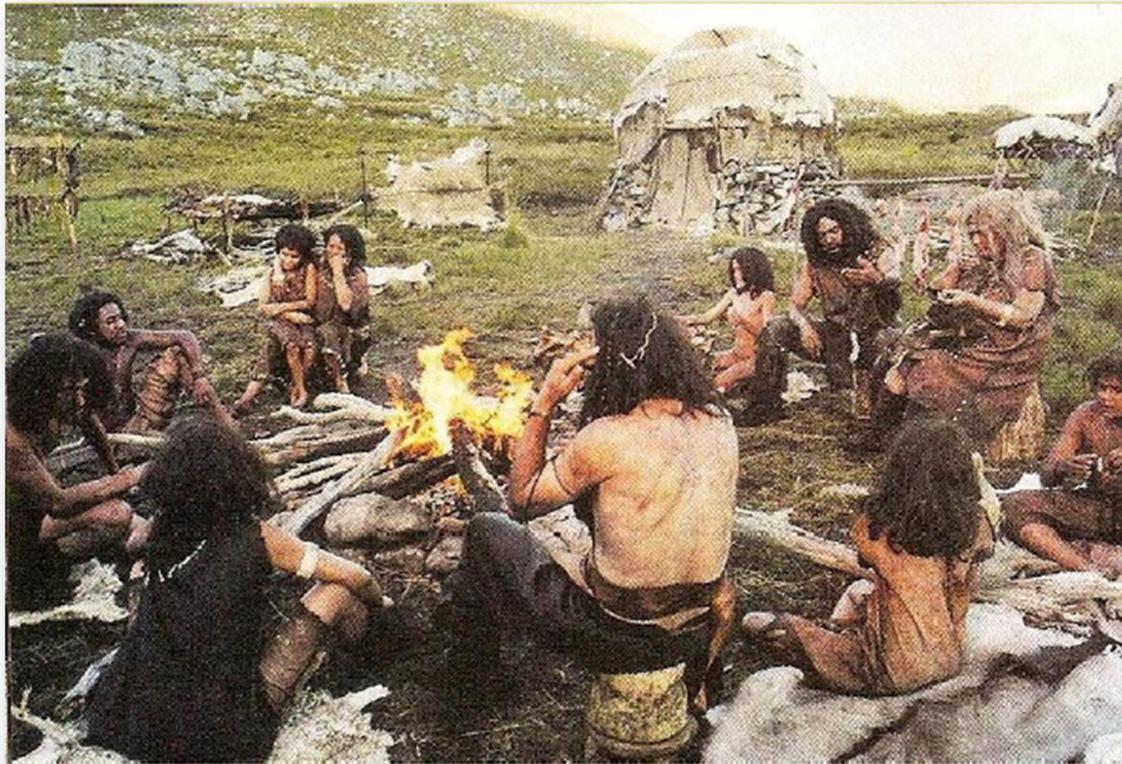
Georgia Panayiotou*, Maria Karekla, Dora Georgiou, Elena Constantinou, Michaela Paraskeva-Siamata



Public speaking fear was associated with increased reactivity to animal phobia and panic scenes.

Timore del Pregiudizio
Rischio di Marginalità sociale
Paura del Rifiuto

Sono esito di tracce filogenetiche



Individuazione soggettiva



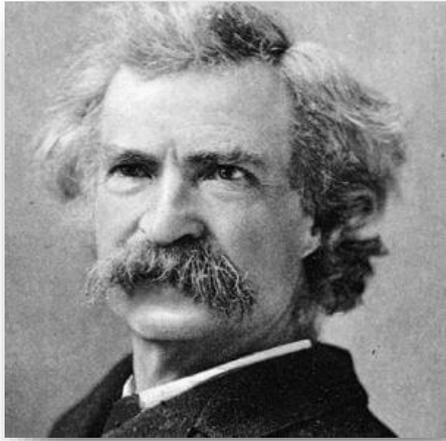
Ostracismo del gruppo



Isolamento sociale



Rischio predatorio

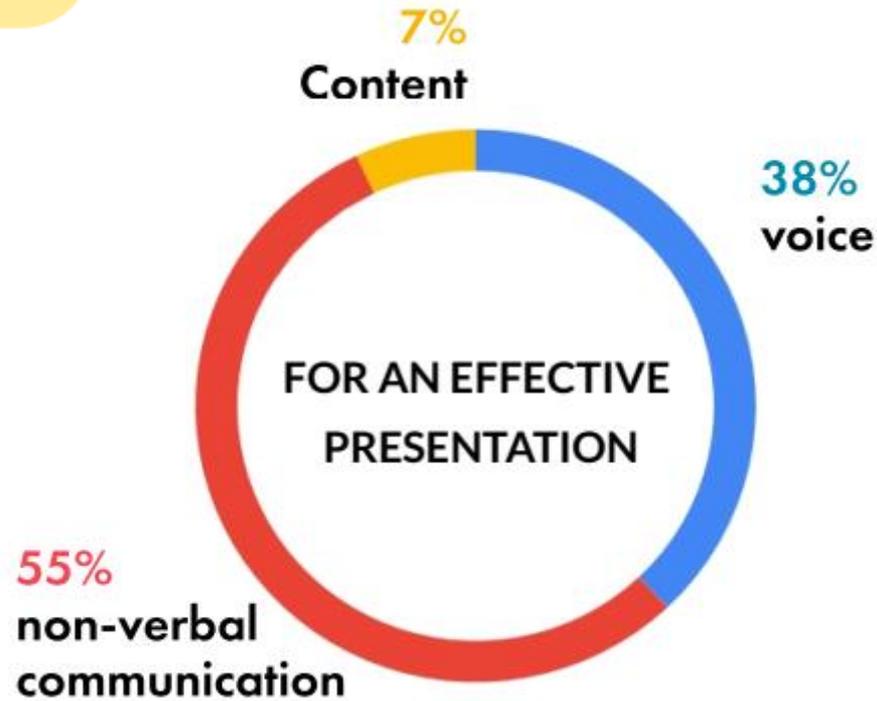


There are two types of speakers. Those who get nervous and those who are liars.

A good speech should be like a woman's skirt; long enough to cover the subject and short enough to create interest.



90% of the anxiety we feel before making a presentation comes from lack of preparation



audience	competente	incompetente
attenta	Contenuto Supporto Esposizione Postura	Supporto Contenuto Esposizione Postura
disattenta	Esposizione Contenuto Supporto Postura	Supporto Esposizione Contenuto Postura

Preparing your Talk

100 parole per minuto, in 15 minuti solo 1500 parole.

Refine Vocal Technique

Impara ed esercita il respiro diaframmatico.

Presentation Software

6 linee di testo per ogni slide, 9 linee sono tante, 12 linee sono illegibili

Timing

Decidi prima cosa puoi saltare nella presentazione

Handling Questions

«Non sono sicuro di aver compreso la domanda, può riformularla?»

“Buna domanda anche se non sono certo di avere una buona risposta, ma la sua domanda mi rammenta che...”

Plan for disaster

Prepara una backup dei dati e note scritte.

S U C C E S

Simple: find and share the core message

Unexpected: get their attention – surprise or twist

Concrete: help people understand – be specific

Credible: help people believe – give evidence

Emotional: help people to care – inspire

Stories: share ideas to simulate and inspire

Some Rules

<i>USUALLY BETTER</i>	<i>USUALLY WORSE</i>
Talk	Read
Stand	Sit
Move	Stand still
Vary the pitch of your voice	Speak in a monotone
Speak loudly, facing the audience	Mumble, facing downward
Make eye contact	Stare at your laptop
Focus on main points	Get lost in details
Use outlines, images, and charts	Have no visual aids
Finish within your time limit	Run overtime
Rehearse	Don't practice because you're too busy working on the slides
Summarize your main points at the beginning and end	Start without an overview; trail off without a conclusion
Notice your audience and respond to its needs	Ignore audience behavior
Emulate excellent speakers	Emulate your advisor, even if s/he gives lousy talks

Comunicare in pubblico autostima e autorappresentazione

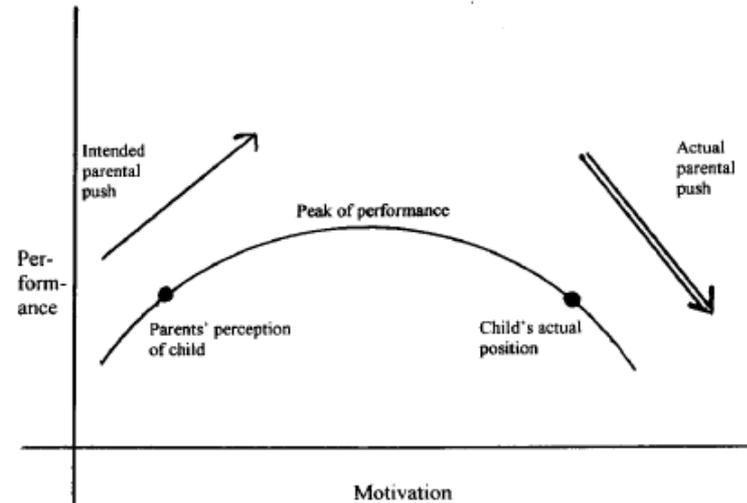
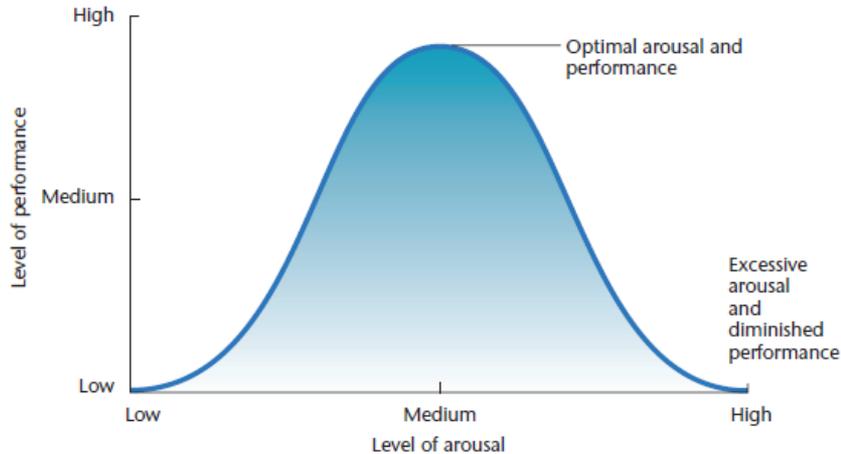
STUDIES OF THE RELATIONSHIP BETWEEN COMMUNICATION
APPREHENSION AND SELF-ESTEEM

McCroskey, 1977

Social Anxiety and Self-Presentation:
A Conceptualization and Model

Schlenker, 1982

la curva arousal/performance di Yerkes e Dodson



Yerkes & Dodson, 1908



The Evolution of Prejudice

human prejudice evolved as a function of group living. Joining together in groups allowed humans to gain access to resources necessary for survival including food, water, and shelter. Groups also offered numerous advantages, such as making it easier to find a mate, care for children, and receive protection from others. However, group living also made us more wary of outsiders who could potentially harm the group by spreading disease, killing or hurting individuals, or stealing precious resources. To protect ourselves, we developed ways of identifying who belongs to our group and who doesn't. Over time, this process of quickly evaluating others might have become so streamlined that it became unconscious.

il pregiudizio umano si è evoluto in funzione della vita di gruppo. Riunirsi in gruppi ha permesso agli umani di accedere alle risorse necessarie per la sopravvivenza, tra cui cibo, acqua e riparo. I gruppi offrivano anche numerosi vantaggi, come rendere più facile trovare un compagno, prendersi cura dei bambini e ricevere protezione dagli altri. Tuttavia, la vita di gruppo ci ha anche reso più diffidenti nei confronti degli estranei che potrebbero potenzialmente danneggiare il gruppo diffondendo malattie, uccidendo o ferendo individui o rubando risorse preziose. Per proteggerci, abbiamo sviluppato modi per identificare chi appartiene al nostro gruppo e chi no. Nel corso del tempo, questo processo di valutazione rapida degli altri potrebbe essere diventato così snello da diventare inconscio.



We examined intergroup preferences in a nonhuman species, the rhesus macaque (*Macaca mulatta*). We found the first evidence that a nonhuman species automatically distinguishes the faces of members of its own social group from those in other groups and displays greater vigilance toward outgroup members. Finally, we discovered that macaques, like humans, automatically evaluate ingroup members positively and outgroup members negatively. As such, these studies suggest that the architecture of the mind that enables the formation of these biases may be rooted in phylogenetically ancient mechanisms. Mahajan, 2001 1

Abbiamo esaminato le preferenze intergruppo in una specie non umana, il macaco rhesus (*Macaca mulatta*). Abbiamo trovato la prima prova che una specie non umana distingue automaticamente i volti dei membri del proprio gruppo sociale da quelli di altri gruppi e mostra una maggiore vigilanza verso i membri dell'outgroup. Infine, abbiamo scoperto che i macachi, come gli umani, valutano automaticamente i membri del gruppo in modo positivo e i membri del gruppo esterno in modo negativo. Pertanto, questi studi suggeriscono che l'architettura della mente che consente la formazione di questi pregiudizi può essere radicata in meccanismi filogeneticamente antichi

