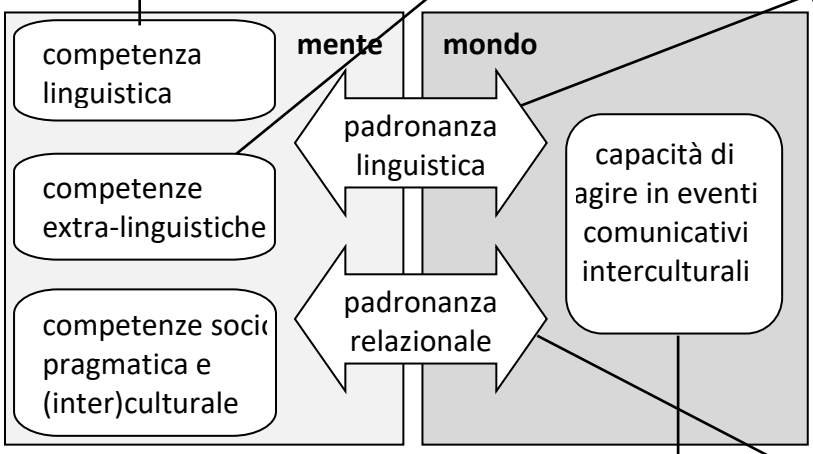
UNIVERSITA' DELLA TERZA ETA'

Linguaggi non verbali: problemi interculturali legati
La cinesica: comunicare con
- *la testa, il viso, le braccia, le gambe*
- *gli odori e i rumori del corpo*
- *altro*

La prossemica: comunicare con
- *la distanza tra corpi*
- *la postura*

L'oggettemica: comunicare con
- *i vestiti, l'abbigliamento, le uniformi,*
- *gli status symbol, il denaro*
- *il cibo, le bevande*
- *altro*

Lingua: problemi interculturali legati
- *al suono della lingua*
- *alla scelta delle parole e degli argomenti*
- *ad alcuni aspetti grammaticali*
- *alla struttura del testo*
- *alla dimensione sociolinguistica*
- *alla pragmatica: le mosse comunicative*
- *altro*



Padronanza linguistica
Saper comprendere e produrre testi, saper dialogare e saper manipolare testi interpretando e rispettando le regole retoriche e strutturali delle varie culture.

Padronanza relazionale
Saper osservare (decentrarsi e straniarsi)
saper relativizzare,
saper sospendere il giudizio
saper ascoltare attivamente
saper comprendere emotivamente (empatizzare ed exotopizzare)
saper negoziare i significati

Valori, prassi, strutture culturali: problemi legati
ai concetti di tempo e di spazio
a gerarchia, rispetto, status
al concetto di famiglia
al concetto di onestà, lealtà, fair play
al mondo metaforico
al concetto di pubblico/ privato
alla sessualità
alla sfera religiosa
ad altri modelli culturali

Gli eventi comunicativi
Dialogo e telefonata
Riunione formale, lavoro di gruppo
Il cocktail party, il pranzo, la cena, il barbecue
Il monologo pubblico: conferenza, presentazione dei risultati di un gruppo
La festa, il relax, il gioco
Il corteggiamento
Altri eventi, legati agli interessi individuali

Principali punti critici

1. Competenze linguistiche .....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Competenze extra -linguistiche

Gestualità, espressioni ....
.....
.....
.....
.....

Distanza interpersonale, postura .....
.....
.....
.....
.....

Oggetti che comunicano .....
.....
.....
.....
.....

3. Il contesto culturale, i valori.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....