

## QUANTO VALE IL COMFORT ACUSTICO ??

ECCO COME RICAIVARE UN VANTAGGIO ECONOMICO PER LA TUA ATTIVITA' UTILIZZANDO LA "LEVA" DELL'ACUSTICA AMBIENTALE



In questo articolo guida ti indicherò quali sono gli aspetti psicofisici negativi che una "cattiva acustica" provoca nelle persone e come invece una "buona acustica" possa generare benefici anche economici per la tua attività.

In acustica architettonica oltre a parametri oggettivi che riguardano la propagazione dei suoni come la velocità del suono nell'aria, le riflessioni dei suoni sulle superfici, e molti altri effetti distorsivi come il mascheramento o il riverbero, subentrano anche molteplici aspetti soggettivi dovuti all'interpretazione che il cervello dà ai segnali provenienti dall'orecchio.

Proviamo a pensare per un attimo a tutti gli ambienti che ogni giorno noi frequentiamo e che sono abitualmente utilizzati anche da altre persone come uffici, bar, ristoranti, ambienti pubblici in generale. Spesso in questi ambienti esiste un disturbo dovuto alla presenza di molteplici sorgenti sonore e vari rumori provenienti da apparecchiature o sistemi meccanici presenti nell'ambiente (condizionatori, impianti meccanici, motori elettrici, frigoriferi e quant'altro). Nella stragrande maggioranza delle situazioni il nostro cervello non percepisce le singole distorsioni perché è abituato o meglio è preparato a ricevere tali segnali, se lo aspetta. In pratica si genera un effetto di assuefazione, di abitudine a delle situazioni ambientali acustiche disturbate. Tali sensazioni sono generate dall'esperienza. Questo significa che tutti noi siamo abituati a vivere, lavorare e divertirci in ambienti disturbati e quindi il nostro cervello non distingue in maniera chiara il disturbo che tali sollecitazioni provocano.

*Ma quali sono le effettive conseguenze che tali situazioni generano nel nostro stato d'animo nelle nostre condizioni psicofisiche???*

Immaginiamo di trovarci in un ristorante con dei nostri amici, al nostro arrivo i tavoli vicini a noi non sono occupati, la nostra serata comincia con i saluti e tra di noi dialoghiamo serenamente. Da lì a breve i tavoli vicini si riempiono e molte persone fanno esattamente quello che facciamo noi, parlano, ridono si divertono in compagnia.

Questa è la classica situazione in cui il moltiplicarsi di sorgenti sonore all'interno di un ambiente provoca l'aumento del livello sonoro complessivo emesso e conseguentemente si genera l'aumento del campo sonoro riverberato (effetto moltiplicatore). I segnali che giungono alle nostre orecchie sono sempre più alti in energia sonora (decibel dB) e sempre più confusi e difficili da interpretare visto il grande numero di sorgenti sonore che intervengono (effetto mascheramento). Al nostro tavolo iniziamo ad avere grossa difficoltà di ascolto delle parole degli amici e quindi istintivamente tendiamo a sconcentrarci, a diminuire l'attenzione e facciamo molta fatica a partecipare ai dialoghi.

Nel momento in cui noi dobbiamo parlare, tendiamo istintivamente ad alzare la voce per farci sentire dagli amici. Tale circostanza è il cosiddetto effetto amplificatore della sorgente, cioè per poter essere a nostra volta ascoltati dai nostri commensali tendiamo ad aumentare volume della nostra voce per farci ascoltare. Ovviamente questa situazione si crea anche nei tavoli vicini e conseguentemente tutte le sorgenti sonore presenti nell'ambiente tendono ad aumentare il livello sonoro di emissione e il livello del campo sonoro riverberato. Più il locale è ampio in volume e più le superfici che lo racchiudono sono riflettenti e gli effetti descritti saranno evidenti.

Nella situazione portata ad esempio poniamoci dal punto di vista di un cameriere o del titolare del ristorante che partecipa alle attività della sala. Tali persone sono talmente abituate alla situazione descritta che non si rendono neppure conto che anche loro aumentano il tono di voce per farsi capire dagli ospiti. Ciò significa che oltre a subire l'aumento di livello di energia sonora complessiva all'interno del locale sono anche causa dell'aumento stesso.

Proviamo a pensare quali sono le condizioni delle persone presenti nel ristorante alla fine della serata. Gli ospiti certamente saranno contenti di aver passato una bella serata insieme ma da un punto di vista psicofisico certamente avranno delle ripercussioni dovute ai disturbi acustici che hanno comunque condizionato la loro presenza nel ristorante. Senza rendersene conto la stanchezza mentale, il senso di disorientamento che la confusione percepita genera e soprattutto l'inconscio desiderio di tranquillità prendono il sopravvento.

Numerosi studi portano a stabilire che il nostro cervello sottoposto a condizioni acustiche "cattive" molto disturbate (intensità della sorgente + ampio tempo di riverbero), riesce a mantenere concentrazione e attenzione non più di 20 minuti. Oltre tale tempo in una situazione come quella descritta il nostro cervello limita notevolmente la sua capacità di concentrazione verso i segnali acustici principali e soprattutto viene limitata la capacità di compressione di tali segnali. La reazione, anche inconscia, che il nostro cervello manifesta in una situazione del genere è quella di voler estraniarsi, togliersi fisicamente dall'ambiente che viene percepito disturbante, ostile.

Per quanto detto è evidente che il maggior numero di persone presenti in un ambiente disturbato tendono a ridurre molto la propria permanenza nell'ambiente stesso. Ciò provoca due conseguenze fondamentali: la prima è che molte delle persone presenti potrebbero consumare anche ulteriori pietanze o stare ancora in compagnia, ma invece insisteranno per andare via. La seconda è che il ricordo che viene generato nel cliente è quello di un locale disturbato e quindi difficilmente questo cliente tornerà volentieri nello stesso ambiente. Le statistiche dell'università degli studi di Milano, ricavate in uno studio condotto su un campione vasto di persone, dicono che oltre 60% di persone che hanno frequentato un ambiente molto disturbato da un punto di vista acustico manifestano dissenso a tornare in quel locale.

Ecco perché un adeguato trattamento acustico ambientale genera un ritorno economico notevole per chi investe per migliorare il comfort acustico. Le persone rimangono più volentieri nel locale e si predispongono in maniera favorevole alla degustazione delle pietanze oltre a ad avere più desiderio di restare più tempo nel locale. Ma la cosa più importante è che inconsciamente il cervello genera un ricordo molto positivo del locale in cui si è stati e questo favorisce il desiderio del ritorno.

Ora proviamo a pensare le condizioni psicofisiche del personale che ha lavorato all'interno del locale nelle condizioni di frastuono e di disturbo acustico. Certamente stanchezza, confusione mentale, disorientamento sono sensazioni evidenti. Ciò ovviamente comporta una riduzione dell'efficienza del personale ma soprattutto della serenità di dialogo e di rapporto tra il personale e gli ospiti. Infine bisogna considerare anche l'aspetto della aspettativa futura che gli addetti inconsciamente generano, sapendo di dover ritornare a lavorare nell'ambiente alle condizioni descritte. Si genera in loro il cosiddetto senso di frustrazione, "so che devo andare là, in un ambiente particolarmente disturbato e quindi faccio fatica ad andarci serenamente e con desiderio".

Alla fine possiamo sicuramente affermare che diversi sono gli aspetti anche economici che un corretto trattamento acustico può favorire. Avere clienti che a fine serata sono sereni e non “stufi di stare in questa confusione” aumenta la possibilità di ulteriori richieste e soprattutto genera desiderio di ritorno nel locale. Persone che lavorano e svolgono la propria attività in ambienti acusticamente trattati svolgono meglio le proprie mansioni con un approccio al dialogo e alle relazioni molto positivo e soprattutto generano nel loro inconscio serenità e desiderio di approccio al lavoro futuro.