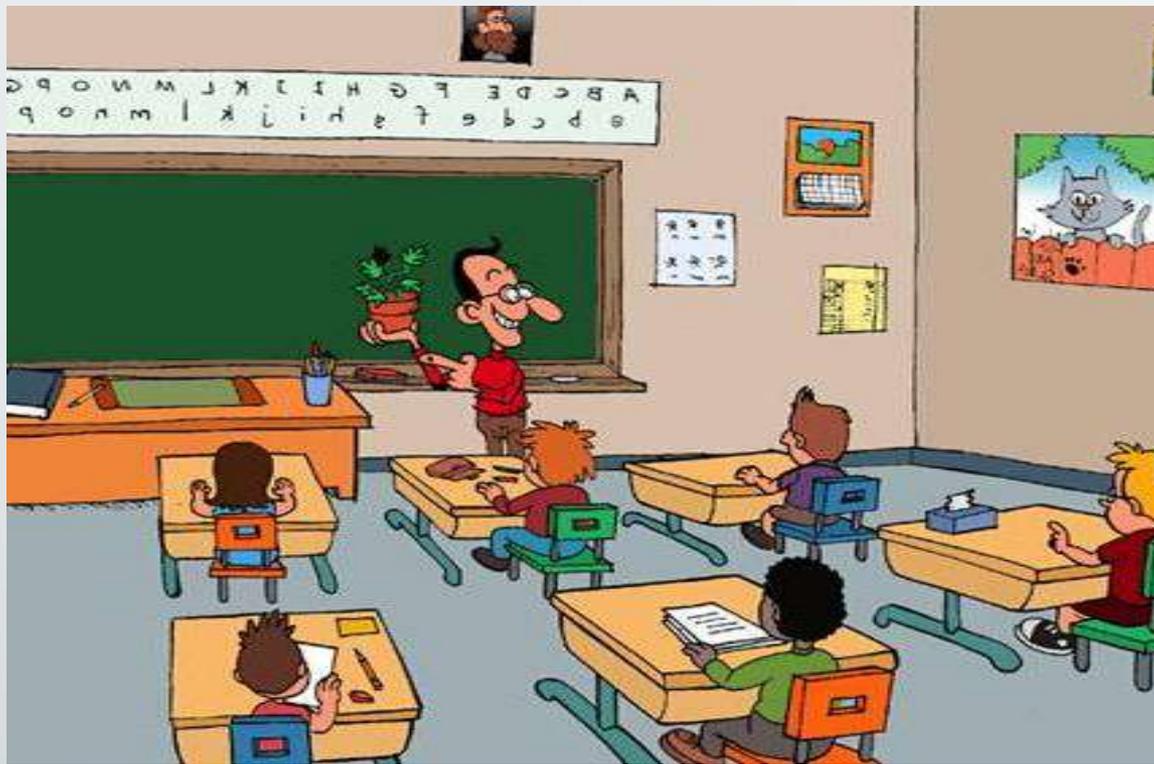




# Relazione educativa efficace

Comunicar ..Si nella Peer Education

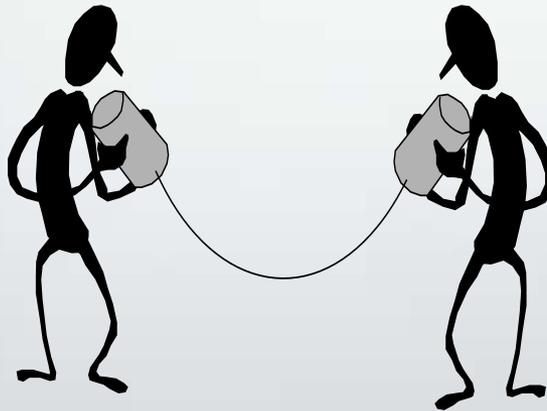


"E' VIVERE il mestiere che  
vorrei insegnare!"

Rousseau

Se uno ha un dollaro e tu hai un dollaro e ve lo scambiate, resterete come prima. Ma se uno ha un'idea e tu un'altra idea, e ve la scambiate, alla fine vi troverete come minimo con due idee ognuno.

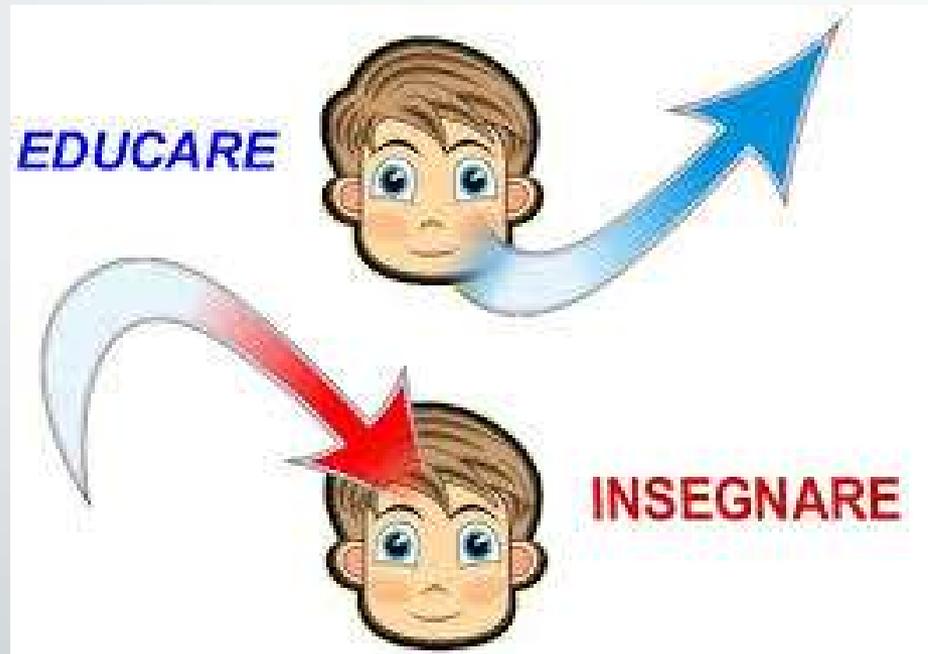
Mark Twain



Insieme verso ... l'obiettivo



# Andare In-contro ..



# Intelligenza Emotiva





# COMUNICARE EFFICACEMENTE

## PRODUCE EMPATIA TRA LE PERSONE

Con conseguente innalzamento dell'autostima personale e della soddisfazione reciproca tra Genitore/Insegnante, che si sente competente, e Figlio/Alunno, che si sente ascoltato e rispettato

## PERMETTE DI AIUTARE ED EDUCARE

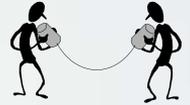
Con conseguente possibilità di informare, correggere, incoraggiare e lasciare un segno nella evoluzione di personalità dell'altro

## VALORIZZA L'IMMAGINE DI CHI LA CREA

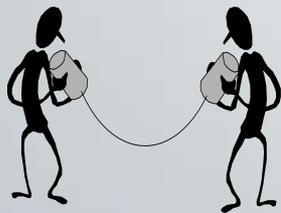
Con conseguente riconoscimento del ruolo, della competenza specifica e del valore del Genitore/Insegnante come figura significativa e di riferimento



# COMUNICARE è un PROCESSO che coinvolge DUE O PIU' PARTI e un CONTESTO



- CHI ?**      **TRASMITTENTE E RICEVENTE**  
motivazioni, sentimenti, aspettative e capacità...
- COSA ?**      **CONTENUTO VERBALE E MESSAGGI IN CODICE**  
le parole, il messaggio, l'intento relazionale
- COME ?**      **RELAZIONE ANALOGICA (COMUNICAZIONE NON VERBALE)**  
postura del corpo, gesti , movimenti oculari,  
ritmo e frequenza dell'eloquio, mimica
- DOVE ?**      **CONTESTO**  
luogo, momento, circostanza



da teoria P. Watzlawick

## PRINCIPI PER UNA BUONA COMUNICAZIONE

→ **fissare l'attenzione su colui che parla,** normalmente non si ascolta, perché si dà più peso a ciò che si dice che a ciò che l'altro dice..

→ **guardare chi parla,** mostrando così che si sta ascoltando; assentire significa che si ascolta e non che si è d'accordo. Lasciare terminare di parlare prima di mostrare accordo, disaccordo o giudizio, prima di dar consigli..

→ **non avere paura del silenzio,** non cercare di parlare alla prima pausa; col silenzio si indica che si è disposti a continuare ad ascoltare..



## PRINCIPI PER UNA BUONA COMUNICAZIONE

### →rispondere ripartendo

da quello che l'altro ha detto, anche quando si esprime il disaccordo, e non interpretando ciò che conviene

### →riassumere

ciò che si è sentito lascia l'impressione che si è ascoltato e si è cercato di comprendere..

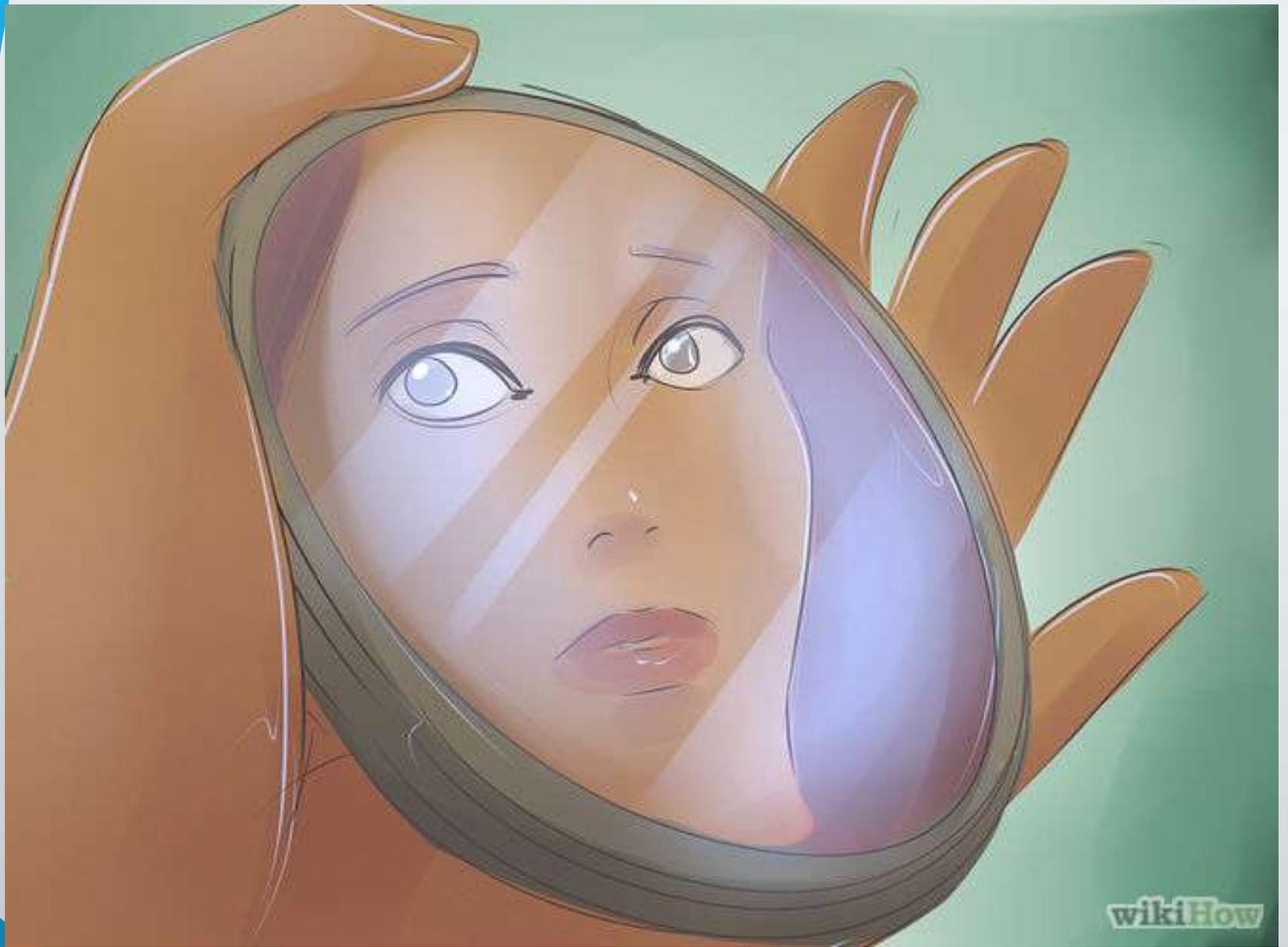
→rispondere ai sentimenti del messaggio ,  
la "relazione" è più importante dei contenuti

Comunicare è un po' come giocare a tennis:

io lancio la mia pallina ma non so esattamente come l'altro la riceverà e me la rimanderà; comunicare vuol dire ascoltare e parlare in diretta

Adelio Artesani





luciatodaroz3@gmail.com

# GLI ERRORI CHE RENDONO INEFFICACE LA COMUNICAZIONE

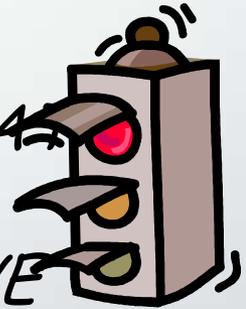
NON SAPER ASCOLTARE

FORMULARE GIUDIZI DI APPROVAZIONE O  
DISAPPROVAZIONE

USARE FRASI O RISPOSTE STEREOTIPATE

USARE FRASI DI RIFIUTO O DIFENSIVE

USARE SEGNALI VERBALI O NON VERBALI  
INSULTANTI



# Come è facile sbagliare !!

Secondo **Gordon** ci sono 12 atteggiamenti da evitare nella relazione educativa

- Ordinare , esigere** → fa sentire incompresi
- Minacciare** → porta al contrattacco o alla passività
- Fare la morale** → ingenera sensi di colpa
- Dare soluzioni già pronte** → crea sfiducia e disistima
- Persuadere con argomentazioni logiche** → umilia o offende
- Giudicare, disapprovare, criticare** → fa sentire indegni di amore

**Fare complimenti o approvare in modo immeritato**  
→ fa sentire manipolato

**Umiliare o ridicolizzare** → offende nella dignità personale

**Interpretare, diagnosticare**

→ fa porre in difensiva -se giusto- o fa sentire  
incompreso - se errato -

**Consolare, minimizzare** → fa sentire incompresi emotivamente

**Schivare il problema, cambiare argomento**

→ fa sentire sminuito di valore

**Interrogare, informarsi**

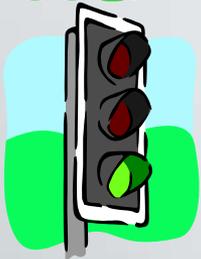
→ fa reagire con chiusura all'invadenza

# LA MODALITA' COMUNICATIVA EFFICACE IMPLICA:

**EMPATIA**= *capacità di calarsi nel punto di vista altrui  
senza lasciarsi coinvolgere emotivamente*

**COMPETENZA**= *conoscere sia teoricamente che praticamente  
ciò di cui si tratta*

**ASSERTIVITA'**= *equilibrio tra aggressività e passività  
(lasciar esporre compiutamente la domanda,  
fare pause, riaffermare e riconoscere il  
messaggio e il trasmittente, rispondere)*



**COERENZA**= *ciò che si dice (CV) deve corrispondere al modo in cui  
si dice (CNV)*

**EVITAMENTO DELLE BARRIERE** *meccaniche, semantiche e  
psicologiche (distorsioni, tensioni tra interlocutori,  
pregiudizi e interpretazioni)*

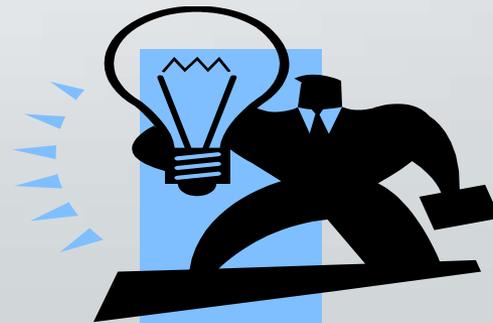
# FORMULA DI COMUNICAZIONE EFFICACE EMPATICA E DI RELAZIONE

" Quando tu fai **X**  
l'effetto su di me è **Y**  
e io mi sento **Z** "

**X** = comportamento dell'altra persona

**Y** = descrizione concreta di come il comportamento dell'altro agisce su di noi

**Z** = chiara descrizione dei propri sentimenti



# Ascoltare con le orecchie e gli occhi

- **ASCOLTARE...**

- *ascoltare è mettersi nei panni degli altri*
- *capire le cose dal loro punto di vista*
- *percepire anche ciò che l'altro non aveva intenzione di dirci e trasmette involontariamente*

*"Parlare è un mezzo per esprimere se stessi agli altri, ascoltare è un mezzo per accogliere gli altri in se stessi" da un testo classico taoista*

*"Quando l'orecchio si affina diventa un occhio" da poeta mistico persiano del XIII secolo*

*Nei processi di comunicazione la maggior parte del tempo è dedicata all'ascolto (scrivere 9%, leggere 16%, parlare 35%, ascoltare 40%)*

## VANTAGGI DI UN BUON ASCOLTO:

- *RIDUCE LE INCOMPRESIONI*
- *INDUCE L'INTERLOCUTORE AD ESPRIMERSI SENZA TIMORE e può stimolare in lui la ricerca delle migliori possibilità espressive*



FORMULA PER TRATTARE CON IL PROSSIMO:

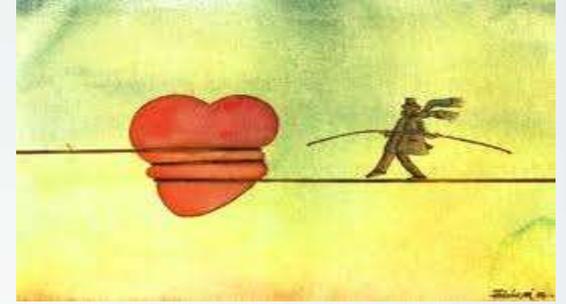
- 1° ASCOLTARE QUELLO CHE DICE L'ALTRO;
- 2° ASCOLTARE TUTTO QUELLO CHE DICE L'ALTRO;
- 3° ASCOLTARE PRIMA QUELLO CHE DICE L'ALTRO!"

(B. MARSHALL)

# Il buon uso delle orecchie ...



# Strategie



- Accettare la persona rigettando l'atteggiamento
- Segnalare l'atteggiamento e la percezione che ne deriva
- Comunicare creando relazione
- Alfabetizzare ed educare con Intelligenza Razionale Emotiva
- Porsi "al fianco" e non "colpire al fianco"

# CLASSIS ... CHIAMATI AD ESSERE CLASSE !!

- *Insegnare non significa soltanto curriculum e istruzione. E' anche formare e gestire la classe, motivare gli studenti ad apprendere e cercare di soddisfare i loro bisogni individuali inclusi i bisogni degli studenti che manifestano problemi cronici di personalità e comportamento*





# Come?

- Tutti insieme si ... ma ciascuno è meglio!
- Creare, mantenere, monitorare ... "Clima di classe"
  - Favorire e sostenere "gruppi cooperativi"
  - Saper Negoziare ed insegnare a negoziare
    - Esercitare al Problem solving

# **CARATTERISTICHE DEL CLIMA CLASSE**

- 1. Chiarezza degli scopi di ciascuna lezione, sia rispetto al programma più ampio di cui ciascuna lezione è parte, sia rispetto alle finalità e agli obiettivi della scuola;
- 2. Ordine nella classe: mantenimento della disciplina e comportamenti civili;
- 3. Definizione di chiari standard di apprendimento e di comportamento, dove l'accento è posto più su standard elevanti che su standard minimi;
- 4. Equanimità; assenza di favoritismi e coerenza fra riconoscimenti e risultati attesi;

## *...Clima di classe*

- 5. Partecipazione: possibilità per tutti gli alunni di partecipare attivamente alla lezione attraverso la discussione, le domande, il lavoro su materiale predisposto dall'insegnante e altre attività simili;
- 6. Sostegno: supporto educativo ed emotivo agli alunni;
- 7. Sicurezza: la classe come ambiente sicuro, dove è bandito il bullismo sia fisico che psicologico;
- 8. Interesse: la classe come luogo stimolante, ricco di sollecitazioni per l'apprendimento;
- 9. Ambiente: la classe come ambiente fisico confortevole, ben organizzato, pulito e attraente.

## PRINCIPI PER PROGRAMMARE GRUPPI COOPERATIVI

- Interdipendenza positiva: occorre creare delle condizioni che rendono gli studenti consapevoli del fatto che il rapporto di collaborazione che li unisce nel gruppo di cui fanno parte è tale per cui non può esistere successo individuale senza un successo collettivo;
- Responsabilità individuale: è necessario attribuire a ogni studente la responsabilità di una parte del lavoro complessivo del gruppo, da cui dipende il lavoro dei compagni e il raggiungimento dell'obiettivo da parte del gruppo stesso;

## Gruppi cooperativi

- **Interazione costruttiva diretta:** gli studenti sono chiamati a promuovere reciprocamente il loro apprendimento scambiandosi aiuto e incoraggiamento e ad assicurarsi che tutti i compagni del gruppo siano in grado di svolgere e svolgano correttamente il compito;
- **Uso di abilità sociali:** per lavorare insieme agli altri ogni studente deve possedere abilità sociali come guidare il gruppo, prendere decisioni insieme, favorire la partecipazione, ecc... Sono condizioni fondamentali per assicurare il buon funzionamento del gruppo;
- **Valutazione del gruppo:** gli alunni che lavorano insieme valutano il lavoro svolto, esaminano le strategie utilizzate e riflettono, con l'aiuto dell'insegnante, su come possano essere migliorate.

# *Negoziazione*

LA NEGOZIAZIONE E' UN PROCESSO IN CUI DUE PARTI TENTANO DI RAGGIUNGERE UN ACCORDO CHE SIA SODDISFACENTE PER ENTRAMBI LE PARTI E CHE RISOLVA LE DIFFERENZE RISPETTO ALLE PRECERENZE RIGUARDO L'OGGETTO SU CUI TROVARE L'ACCORDO.



# ***I PASSI DELLA NEGOZIAZIONE***

1. Definizione condivisa della situazione o comportamento da regolamentare;
2. Co-costruzione degli accordi (le parti esplicitano cosa vogliono ottenere e in cambio cosa sono disposti a cedere);
3. Traduzione concreta in comportamenti che è possibile tenere e quali no (da parte degli alunni e dell'insegnante).

# PROBLEM SOLVING

PROBLEM SOLVING E' UNA PROCEDURA COMUNICATIVA CHE PREVEDE UNA SERIE DI PASSI L'UNO CONDIZIONE PRELIMINARE DELL'ALTRO ORIENTATA AL RAGGIUNGIMENTO DI UNA SOLUZIONE IN MERITO A UN PROBLEMA CHE ACCOMUNA I PARTECIPANTI ALLA COMUNICAZIONE.



# **PASSI PER IL PROBLEM SOLVING**

Si affronta un problema, si aiuta il gruppo a prendere decisioni, a trovare una soluzione al problema seguendo sei passi:

- aiuta il gruppo a definire con chiarezza il problema
- aiuta il gruppo a proporre una serie di soluzioni possibili al problema
- aiuta il gruppo a considerare gli aspetti negativi e positivi di ogni soluzione proposta al problema
- aiuta il gruppo a eliminare le soluzioni non idonee e a scegliere le più idonee
- aiuta il gruppo a verificare se esistono i mezzi per attuare la soluzione scelta
- aiuta il gruppo a verificare i risultati ottenuti

# Il Prof !

## Le 10 competenze dell'insegnante moderno



# Progettualità competente

C'E' BISOGNO DI INSEGNANTI CHE  
SAPPIANO  
VIVERE LA PROFESSIONE COME  
MEMBRI DI  
UNA COMUNITA', IMPEGNATI A  
COSTRUIRLA  
INTORNO A VALORI IMPORTANTI.  
NON PUO'  
ESSERE SUFFICIENTE CONCEPIRE IL  
PROPRIO  
LAVORO A LIVELLO DI CLASSE E DI  
DISCIPLINA

ITALO FIORIN

# Credibilità



# Capacità di stupire



# Comunicar..Si nella Peer Education

- *Farsi ascoltare*
- *Farsi capire*
- *Farsi ri-cordare .....*

... dalle Parole alla Comunicazione

- *Buoni modelli comunicativi ... al lavoro!*

Al lavoro dunque !!!



Cercare di BEN - ESSERE per poter BEN - FARE

Sportello Scuola Volontariato [luciatodaro23@gmail.com](mailto:luciatodaro23@gmail.com)  
[www.felicecomeunbambino.org](http://www.felicecomeunbambino.org)