

GESTIONE DELLA COMUNICAZIONE NELLE RELAZIONI

**Se voglio cambiare il mondo intorno a me, devo cominciare a cambiare me
stesso.**

M.K.Gandhi,

«La realtà non è ciò che accade ma ciò che facciamo con quello che ci accade»

Aldous Huxley

Formazione Docenti per le Attività di Sostegno e Tutor a.s. 2019-2020

SECONDA PARTE

Contesto SCUOLA

Nei sistemi educativi,

la complessa rete di relazioni umane porta
una pluralità di storie, anche contrastanti, ognuna modellata,
per adattarla a qualche specifico scopo.

Ogni storia narrata diventa multifocale;
una **Storia** è molto di più della semplice somma dei racconti
individuali.

IL CONTESTO SCOLASTICO

“Nan-in, un maestro giapponese dell’era Meji (1868-1912) ricevette la visita di un professore universitario che era andato da lui per interrogarlo sullo Zen.

Nan-in servì il the.

Colmò la tazza e poi continuò a versare.

Il professore continuò a guardare ma poi non riuscì a trattenersi.

“E’ ricolmo. Non ce n’entra più”.

Come questa tazza tu sei ricolmo delle tue opinioni e congetture.

Come posso spiegarti lo Zen, se prima non vuoti la tua tazza?”

**Siamo abituati a guardare il mondo con gli occhi,
che ci siamo costruiti negli anni.**

Funzione di coordinatore dell'inclusione

- ??????????
- -
- -

Uno strumento : la Parola

- Come afferma Gorgia, il sofista:

«la **parola** è un gran dominatore, che con un piccolissimo corpo e invisibilissimo, divinissime cose sa compiere; riesce infatti calmare la paura, e eliminare il dolore, e a suscitare la gioia, e ad aumentare la pietà»

Come è vero che «non si può non comunicare» (Watzlawick 1971), è altrettanto vero che non si può non essere influenzati dalla comunicazione.

Ciò significa che, consapevoli o no, quando interagiamo con qualcuno lo influenziamo costantemente proprio come egli influenza noi. (Nardone, Cavalcare la propria tigre ,2003)

La realtà è costruita tramite narrazioni e negoziazioni
che ne fanno condividere il senso

- **Comunicazione e Relazione** (PARADIGMA COSTRUTTIVISTA)
- **Ascolto e Narrazione** (PARADIGMA SISTEMICO E STRATEGICO)

Il Vecchio, il Bambino e l'Asino



In una giornata molto calda, un padre e il suo piccolo figliolo si mettono in viaggio, con il loro asino, per raggiungere parenti in una città lontana dal loro paese.

Il padre monta sull'asino e il figlio cammina a lato, i tre passano davanti ad un gruppo di persone, e il padre sente che queste dicono:

- guardate un po' che padre crudele, lui sta sull'asino e il piccolo figlio deve camminare a piedi in una giornata così calda.*
- Allora il padre scende dall'asino, fa salire il figlio e continuano il loro cammino. Passano davanti ad un altro gruppo di persone e il padre sente che dicono:*

Continua...



Ma guardate un po', il vecchio padre cammina in una giornata così calda e il figlio giovane se ne sta comodo sull'asino, ma che razza di educazione è questa

Il padre, allora, pensa che la cosa migliore è che anche lui salga sull'asino e, così, continuano il loro cammino.

Dopo un po' passano di fronte un altro gruppo di persone e il padre sente:

Guardate che crudeltà, quei due non hanno nemmeno un po' di misericordia per quel povero animale, il quale in una giornata così calda deve portare così tanto peso.

Continua..

Allora il padre scende dall'asino e fa scendere anche il figlio e tutti tre continuano a camminare.

Passano di fronte a un gruppo di persone che dicono:

ma guarda che cretini quei due, in una giornata così calda camminano quando hanno un asino su cui montare....



Quale messaggio

La storia:

- potrebbe continuare all'infinito
- ci mostra come della stessa realtà si possono avere percezioni e opinioni diverse e come, sulla base di ognuna di queste, **le relazioni delle persone cambino.**
- Il giudizio degli altri?

Perché dovremmo preoccuparci di ciò che gli altri pensano di noi, perché dovremmo avere più fiducia nelle loro opinioni che nella nostra? (Brigham Young)

Comunicare per persuadere

Un novizio chiese al priore:

***“Padre ... posso fumare
mentre prego?”***

e fu severamente redarguito.

*Un secondo novizio chiese allo
stesso priore:*

***“Padre ... posso pregare
mentre fumo?”***

*e fu lodato per la sua
devozione.*

- Noi, esseri umani, raccontando storie, tentiamo di incidere nella realtà circostante, di influenzarla e di modificarla in funzione delle nostre aspettative e dei nostri obiettivi.
- Le parole creano realtà: dopo aver deciso quali parole usare, fate attenzione a dove le mettete; usando le parole al modo giusto possiamo creare realtà che meglio ci aggradano.

La capacità di persuadere

«Le stesse parole in sequenza diversa daranno risultati differenti»
(B.Pascal)

- Spesso il linguaggio ci usa mentre lo stiamo usando;
Austin afferma che «Dire è agire»
- Lo strumento non è in sé mai né buono né cattivo ma è l'uso che ne facciamo che lo rende tale... sa per fare con le parole esige un costante esercizio...
- Persuadere è condurre l'altro a vedere la realtà dal punto di vista più utile e vantaggioso allo scopo:
 - Riduce i conflitti
 - Favorisce la capacità cooperativa

« ...se non si può non comunicare È anche vero che non si può non influenzare o essere influenzati» (Watzlawick, Jackson, 1967)

La Comunicazione è una *conditio sine qua non*
della vita umana

(Sofisti IV sec. a.C.)

“Non si può non comunicare”

(Watzlawick, 1967 1° assioma “*Pragmatica della comunicazione umana*”)

- **L'impossibilità di non comunicare rende comunicative tutte le situazioni che coinvolgono due o più persone.**
- **Dunque si deve scegliere se farlo in modo casuale oppure scegliere di farlo in maniera strategica**

La Comunicazione

- Resa possibile dalle **Parole**, ma soprattutto dalla nostra capacità e volontà di **comprendere il significato del contesto** in cui le parole vengono pronunciate e vengono compiuti i gesti e le azioni.
- E' così che lo spazio delle interazioni diventa lo spazio della negoziazione dei significati.

«E' con le migliori intenzioni che il più delle volte si ottengono gli effetti peggiori» (O.Wilde)

«Ognuno costruisce la realtà che poi subisce» (A. Salvini)

La teoria della comunicazione umana

Paul Watzlawick (1921-2007)

Watzlawick, e il gruppo di ricerca di Palo Alto, **sviluppò la teoria della comunicazione umana,**

Se prendiamo in considerazione questa prospettiva, non è importante tanto il modo di comunicare tra di noi o se quest'ultimo sia cosciente o meno, bensì **come comunichiamo nel momento presente e il modo in cui ci influenziamo l'un l'altro.**

La comunicazione è insita nella vita.

Con questo principio Paul Watzlawick e i suoi colleghi si riferivano al fatto che **tutti i comportamenti sono una forma di comunicazione, sia a livello implicito che esplicito.**

(Bibliografia: *La pragmatica della comunicazione umana*, 1967 *Change*, 1974 *Il linguaggio del cambiamento*, 1977 *Terapia breve strategica*, 1997)

Comunicazione

Watzlawick espone la differenza tra comunicazione

- logico-argomentativa o digitale e quella
- retorico-persuasiva o analogica.

Ogni atto comunicativo è al tempo stesso:

- **DIGITALE** cioè relativo a come far passare le informazioni
- **ANALOGICO** cioè si riferisce cioè alla cornice che decidiamo di dare alle informazioni che va a toccare le sensazioni/emozioni, traducendosi nelle diverse modulazioni del tono della voce, della postura, dello sguardo, del sorriso, così dell'ordine che diamo alle parole.

”Prima di convincere l’intelletto occorre predisporre il cuore”

Blaise Pascal

La parola

- In ogni fiaba c'è un eroe, uno strumento magico che può essere la spada o...
- **In alcune fiabe lo strumento magico è la Parola** (Sherazade e Le mille e una notte) il fatto di raccontare qualcosa cambia il corso degli eventi: mille e una notte di parole, mille e uno pericoli scampati..
- Le parole creano realtà.. la versatilità riguarda sia le cose da dire sia il modo con cui si dicono.

“Fare cose con le parole” Austin (1962)

La complessità del sistema comunicativo scolastico

Richiede agli insegnanti flessibilità e capacità di riconoscere le variabili che costituiscono la situazione comunicativa di un evento:

- contesto,
- argomento,
- ruolo dei partecipanti,
- scopi dichiarati e non,
- atteggiamenti psicologici,
- uso adeguato di tutte le funzioni della comunicazione.

Una comunicazione educativa aperta

- Richiede di utilizzare maggiore spazio agli aspetti emotivo-affettivi, soggettivi e interpersonali affinché lo studente si senta coinvolto.
- Sono richieste anche la conoscenza e la percezione dei fattori che ostacolano la comunicazione.
- Le modalità con cui l'insegnante comunica sono più importanti del contenuto comunicato: attraverso il comportamento il docente trasmette non soltanto ciò che pensa, ma ciò che fa e ciò che è, e quindi il suo modo di essere e come si rapporta al sapere che promuove.

LA RELAZIONE EDUCATIVA

QUALI SONO LE PRIME PAROLE CHE VI VENGONO IN MENTE

- CHI SONO GLI ATTORI PROTAGONISTI
- CHI PARTECIPA ALLA NARRAZIONE
- STRUMENTO: LA PAROLA CHE FACILITA O CHE OSTACOLA
- QUALI INGREDIENTI PER UNA EFFICACE RELAZIONE

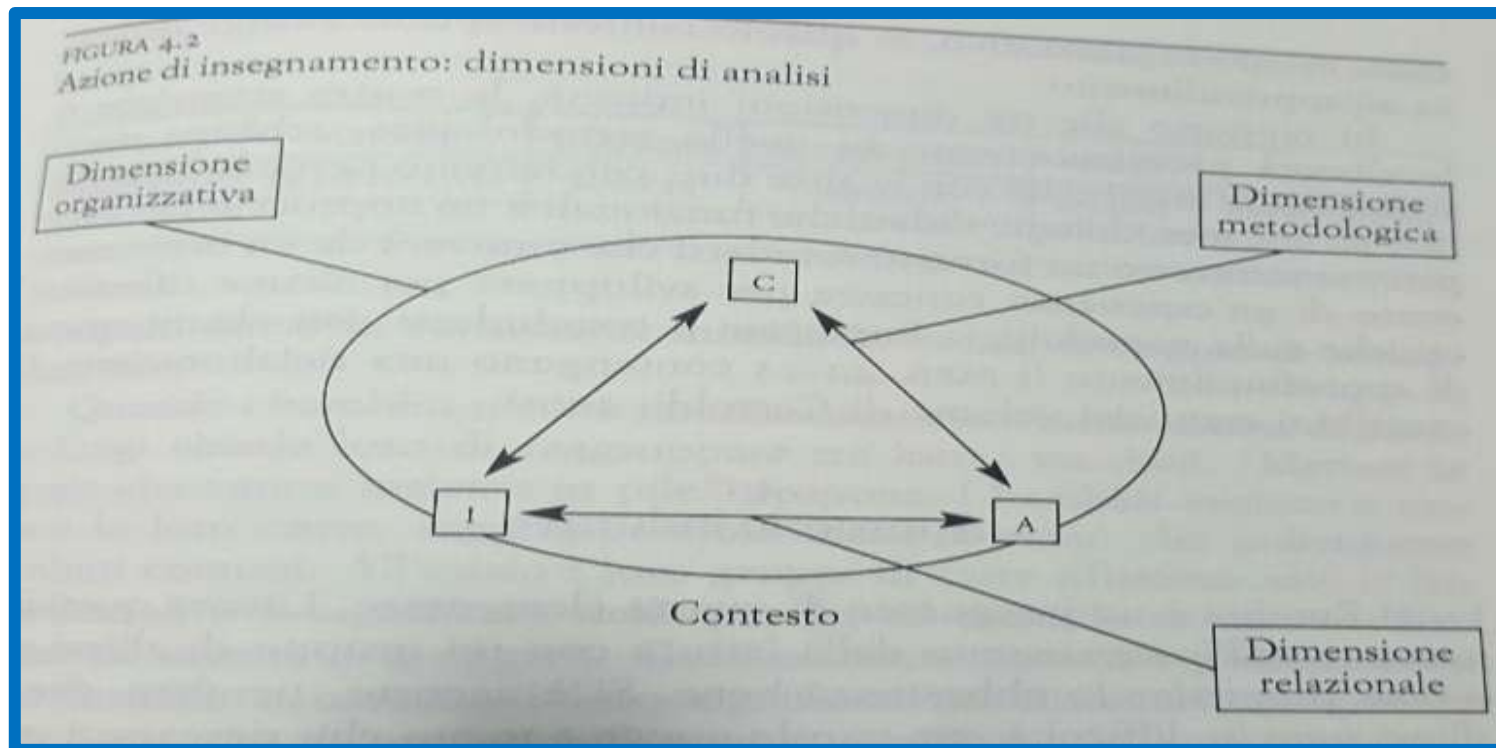
Una relazione che si definisce educativa è costituita

- Disponibilità a incontrare l'altro;
- accettazione della diversità come valore;
- com-prensione e messa in atto di strategie e percorsi per aiutare gli allievi ad intraprendere il loro percorso.
- Perciò è necessario un sapere pedagogico, culturale, metodologico-didattico, e **competenze relazionali comunicative.**

RELAZIONE EDUCATIVA



FINALIZZATA ALL'APPRENDIMENTO DI UN PATRIMONIO
CULTURALE E
AGITA IN UN DATO CONTESTO ISTITUZIONALE



LE DIMENSIONI CHE LA CONNOTANO

- 1- **RELAZIONALE-COMUNICATIVA (DOCENTE ALLIEVO)** attenta alla dinamica relazionale
- 2- **METODOLOGICO-DIDATTICA** attenta ai contenuti (oggetti culturali) e alla modalità metodologiche (lezione, didattica per problemi, apprendimento cooperativo ecc.)
- 3- **ORGANIZZATIVA (SETTING FORMATIVO ENTRO CUI AGIRE L'AZIONE DIDATTICA)** attenta alla predisposizione del setting formativo dove si agisce l'azione didattica (aula, materiale, tempo, ecc)

Una storia

I sei ciechi e l'elefante

Parabola Indù

- C'erano una volta **6 saggi** che vivevano insieme in una piccola città.
I sei saggi erano ciechi.
Un giorno fu condotto in città un elefante. I sei saggi volevano conoscerlo, ma come avrebbero potuto essendo ciechi?
“Io lo so”, disse il primo saggio, “lo toccheremo.”
“Buona idea”, dissero gli altri, “così scopriremo com'è fatto un elefante.”
- I sei saggi così andarono dall'elefante.



Continua...

- Il primo saggio si avvicinò all'animale e gli toccò l'orecchio grande e piatto. Lo sentì muoversi lentamente avanti e indietro, producendo una bella arietta fresca e disse: **“L'elefante è come un grande ventaglio”**.
- Il secondo saggio invece toccò la gamba: “Ti sbagli. **L'elefante è come un albero**”, affermò.
- “Siete entrambi in errore”, disse il terzo. **“L'elefante è simile a una corda”** mentre gli toccava la coda.

- Subito dopo il quarto saggio toccò con la mano la punta aguzza della zanna .”**Credetemi, l’elefante è come una lancia**”, esclamò.
- “No, no”, disse il quinto saggio “**Che sciocchezza!**” , “**L’elefante è simile ad un’alta muraglia**”, mentre toccava il fianco alto dell’elefante.
- Il sesto nel frattempo aveva afferrato la proboscide. “**Avete torto tutti**” disse “**L’elefante è come un serpente!**”

“No, come una fune” **“No, come un ventaglio”** *“Come un Serpente!”*
“Muraglia!” **“Avete torto!”** *“No ho ragione io!”*

I sei ciechi per un’ora continuarono a urlare l’uno contro l’altro e non riuscirono mai a scoprire come fosse fatto un elefante!

La credenza che la realtà che ognuno vede sia
l'unica realtà è la più pericolosa di tutte le
illusioni

(Paul Watzlawick)

Ogni saggio rappresenta la realtà dalla propria
prospettiva e pensa che sia l'unica vera.

La realtà che osservano è vera solo dalla loro
prospettiva ma non è l'unica.

Ottica costruttivista

- Non esiste un'unica realtà, ma tante realtà diverse a seconda del punto di vista adottato.
- Il come e il perché conosciamo stabilisce il cosa conosciamo (Salvini, 1988).
- A differenti punti di osservazione corrispondono realtà diverse e diversi modi di concettualizzare i problemi.
- La persona narra la verità soggettiva e relativa delle cose, quindi la “sua” verità ricavando tutto il suo sapere dalla sua esperienza;
- l'esperienza è sempre relativa poiché si basa sulle sensazioni, e le sensazioni sono sempre relative perché sono necessariamente sensazioni individuali.

Pertanto le sensazioni sono sempre vere nella misura in cui lo sono per l'individuo.

L'individuo rappresenta l'unicità della sua esperienza e dei suoi collegamenti con i “mondi” in cui essa vive. Egli viene considerato in base ai suoi ruoli sociali e psicologici; porta con sé resoconti e narrazioni considerate realmente costitutive di Sé, delle sue rappresentazioni del mondo e degli altri.

“Il mondo è una mia rappresentazione: ecco una verità valida per ogni essere vivente e pensante.”

(A.Schopenhauer, “Il mondo come volontà e rappresentazione”)

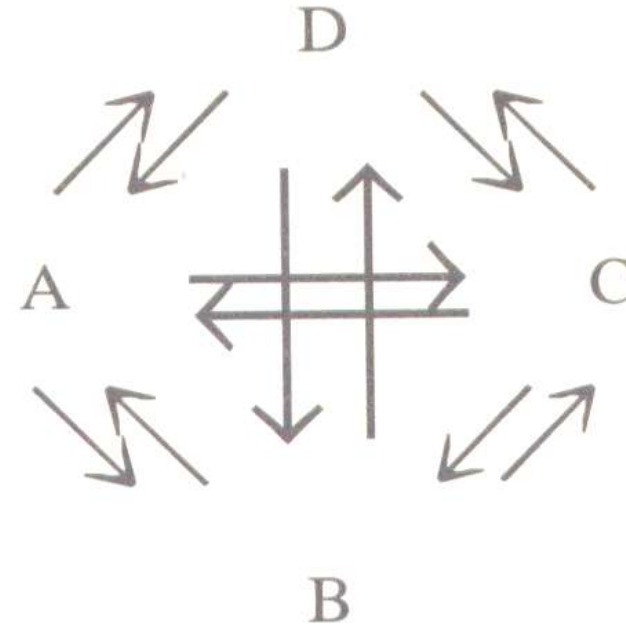
PROCESSO INTERATTIVO

“Una volta innescato tale processo circolare, non esiste più un inizio ed una fine ma solo un sistema di reciproca influenza tra le variabili e il contesto situazionale”.

(Nardone- Watzlawick, 1990)

Utilizzando le parole di

Watzawick e coll. “...gli oggetti sono componenti o parti di un sistema; gli attributi sono le proprietà degli oggetti e le relazioni tengono insieme il sistema...”



Contesto educativo

- Dobbiamo tenere presente che è connotato dall'interazione di tre macrosistemi: il sistema scuola, il sistema famiglia e il sistema società.
- Il primo importante errore da evitare è, non cadere nella vecchia logica di casualità lineare, di ricercare cause e colpevoli perché il risultato finale sarà il gioco di «scarica barili» che non porterà a nessuna soluzione ma potrebbe alimentare il problema.

PROCESSO INTERATTIVO

Il Palcoscenico:

il contesto scuola;

Gli Attori: studenti, famiglie, docenti, comunità professionale che concorrono alla realizzazione della *rappresentazione* l'educazione/educare

Il Ruolo del Regista:

il Dirigente.

... una barca a vela e il suo equipaggio procedono nel loro lungo viaggio verso una meta lontana. Il vento a volte facilita la corsa, a volte impegna i naviganti in manovre complesse e pericolose. Gli strumenti ci sono ma bisogna essere pronti alla burrasca e al mare calmo.

«Se un uomo sa verso quale porto è diretto qualsiasi vento è quello giusto» Seneca

“Navighiamo in un vasto mare sempre incerti e instabili sballottati da un capo all'altro. Qualunque scoglio, a cui pensiamo di attaccarci e restare saldi, viene meno e ci abbandona e, se l'inseguiamo, sguscia alla nostra presa.”

Pascal

APPROCCIO STRATEGICO

“ L’ameba un giorno si recò dal saggio della foresta per un consiglio su come diventare una farfalla e lì ricevette una lunga dissertazione sul perché, sulle cause ed origini di questo suo desiderio.”

Soltanto sulla via del ritorno, riflettendo sul consiglio del saggio si accorse che non gli era stato detto Come e Cosa dovesse fare per diventare farfalla.”

L'uomo come narratore

"Fare cose con le parole" Austin

- **L'uomo elabora informazioni, produce impressioni, crede nella realtà che costruisce attraverso le storie che racconta di sé.**
- **I racconti "servono" sempre a qualcuno, a qualcosa, a qualche tipo di circostanza.**
- **M. White(1992) Parla di "Storie dominanti" che portano le persone a selezionare gli aspetti che rispondono alla coerenza narrativa.**
- Gofman utilizza la metafora teatrale per descrivere le interazioni sociali (in particolare gli "incontri faccia a faccia")
- Burke **indica 5 elementi** con i quali è possibile leggere una sequenza:
Attore,
azione,
scopo,
scena e strumento.

Cambia strategia

Un giorno, un uomo non vedente stava seduto sui gradini di un edificio con un cappello ai suoi piedi ed un cartello recante la scritta: “Sono cieco, aiutatemi per favore”.

Un pubblicitario che passeggiava lì vicino si fermò e notò che aveva solo pochi centesimi nel suo cappello. Si chinò e versò altre monete.

Poi, senza chiedere il permesso dell'uomo, prese il cartello, lo girò e scrisse un'altra frase.

Quello stesso pomeriggio il pubblicitario tornò dal non vedente e notò che il suo cappello era pieno di monete e banconote.

Il non vedente riconobbe il passo dell'uomo: chiese se fosse stato lui ad aver riscritto il suo cartello e cosa avesse scritto.

Il pubblicitario rispose “**Niente che non fosse vero. Ho solo riscritto il tuo in maniera diversa**”, sorrise e andò via.

Il non vedente non seppe mai che ora sul suo cartello c'è scritto: “Oggi è primavera... ed io non la posso vedere.”

Messaggi e Relazione

In ogni interscambio,
oltre ai messaggi
riguardanti
i contenuti, altri,
altrettanto importanti,
sono quelli relativi alla
relazione.

“Un discorso chiaro e perfetto è determinato da quattro cose.

*Da ciò che bisogna dire,
da quanto bisogna dire,
dalle persone a cui bisogna rivolgersi e dal tempo
in cui bisogna dirlo”. Platone*

“Ascoltare equivale a percepire non solo le parole ma anche i pensieri, lo stato d’animo, il significato personale e persino il significato più inconscio del messaggio che ci viene trasmesso...”. C. Rogers

EFFICACIA PERSUASIVA DEL LINGUAGGIO

Non bisogna far violenza alla natura ma persuaderla. *Epicuro*

Dialogo strategico

- Un'arte fondata sul fare domande piuttosto che sul proporre affermazioni; domande strutturate in successione per far evolvere le risposte..
- Evitare di contrastare le convinzioni..
- Guidare a scoprire alternative..

Quello che bisogna dire deve apparire utile a chi ascolta.

- Quanto bisogna dire deve essere né più né meno di quello che è sufficiente per farsi capire.
- Quanto alle persone a cui si rivolge, bisogna tenerne bene a conto.
- Quanto al tempo, bisogna parlare nel momento opportuno, né prima né dopo.

FAMIGLIA



SCUOLA

- Nella relazione educativa ognuno interviene con il proprio modo di essere, di pensare, di leggere il mondo.
- La famiglia si rivolge alla scuola per dividerne il progetto educativo, in quanto complemento della propria progettualità sui figli.
- La partnership educativa tra scuola e famiglia è un punto di forza irrinunciabile per dare ai ragazzi le massime opportunità di sviluppo sereno ed armonioso e per fronteggiare i complessi problemi della crescita e della formazione della personalità dei giovani.

La famiglia : “In viaggio senza valigie”

«La valigia è simbolo del viaggio che i genitori di bambini con disabilità intraprendono, un viaggio a cui non sono preparati. C'è una storia di un poeta americano che racconta di due futuri genitori che si preparano per un viaggio, sognano l'Italia, un paese con le gondole e Michelangelo e poi arrivano in Olanda.

Quando nasce un bambino con disabilità i genitori sono catapultati in un paese che non si aspettavano, dove non hai le mappe né i vestiti adatti, volevi vedere Michelangelo e trovi i mulini a vento...»

Benvenuti in Olanda (di Emily Perl Kingsley)

Mi hanno chiesto spesso di descrivere l'esperienza di allevare un figlio con una disabilità, per cercare di aiutare la gente che non ha vissuto questa esperienza unica a capirla, ad immaginare come ci si sente.

E' come... Quando stai per avere un bambino, è come pianificare una favolosa vacanza in Italia. Compri grandi quantità di guide e fai i tuoi progetti meravigliosi. Il Colosseo. Il David di Michelangelo. Le gondole a Venezia. Puoi imparare qualche frase utile in Italiano.

E' tutto molto eccitante!

Dopo mesi di attesa impaziente, il giorno finalmente arriva.

Prepari i tuoi bagagli e parti. Parecchie ore più tardi l'aereo atterra.

“Benvenuti in Olanda”

“Olanda?!” dici. “Che vuol dire Olanda?? Io avevo prenotato per l'Italia! Io avevo creduto di essere in Italia. Per tutta la vita ho sognato di andare in Italia.”

Ma c'è stato un cambiamento nel piano di volo.

Sono atterrati in Olanda e là devi stare.

La cosa importante è che non ti hanno portato in un posto orribile, ripugnante o indecente, invaso dalle pestilenze, dalla fame e dalla malattia.

E' soltanto un posto diverso. Così devi uscire e comprare una nuova guida.

E devi imparare da zero un nuovo linguaggio.

E incontrerai persone che non avresti mai conosciuto.

E' solo un posto diverso.

***C'è un'andatura più lenta che in Italia,
meno impetuosa che in Italia.***

Ma dopo che sei stato lì un po' di tempo e riprendi fiato, ti guardi intorno e cominci a notare che l'Olanda ha i mulini a vento...e ... l'Olanda ha i tulipani.

L'Olanda ha anche Rembrandt.

Ma tutti quelli che conosci sono occupati ad andare e venire dall'Italia... e si vantano del periodo meraviglioso che hanno vissuto lì.

E per il resto della tua vita, tu dirai "Sì, era quello il luogo dove io avevo creduto di andare. Quello era ciò che avevo pianificato." Ed il dolore per questo mai, mai, mai, mai andrà via... perché la perdita di quel sogno è una perdita molto, molto significativa.

Ma...se trascorri la tua vita rimpiangendo il fatto che non sei andato in Italia, non potrai mai essere libero di provare gioia per le cose molto speciali e incantevoli che offre l'Olanda.

Emily Perl Kingsley

L'ascolto

è la base di ogni relazione interpersonale

*“.. Il dialogo è fatto almeno per metà di ascolto, proprio per questo è difficile. Non perché sia difficile parlare, ma perché è **difficile ascoltare**. Parlando diciamo ciò che già sappiamo, **ascoltando facciamo posto all'altro**, gli diamo spazio , anche interiore.”*

L'ascolto

è la base di ogni relazione interpersonale

*“.. Il dialogo è fatto almeno per metà di ascolto, proprio per questo è difficile. Non perché sia difficile parlare, ma perché è **difficile ascoltare**. Parlando diciamo ciò che già sappiamo, **ascoltando facciamo posto all'altro**, gli diamo spazio , anche interiore.”*

Relazione

Bateson afferma che:

Nel regno degli essere viventi non esistono cose, ma solo relazioni.

Messaggi relazionali

“**Entrare in sintonia** con le modalità rappresentazionali dell’
”altro”, significa che si deve adattare il proprio linguaggio e le
proprie azioni alle “immagini del mondo” di questa persona

“E questo il momento della scelta: ci è offerta la possibilità di dire tutto, in tutti i modi possibili; e dobbiamo arrivare a dire una cosa, in un modo particolare” (Italo Calvino)

Come fare?

- Uscire, dall'idea che qualcuno sia la causa di qualcosa, che per forza, in un conflitto, qualcuno deve avere la colpa e qualcun altro, debba essere assolto completamente, ci consente di avvicinarsi all'idea di comunicazione fra sistemi educativi.
- l'incontro di due o più narrazioni, tra le quali avviene un continuo e incessante scambio d'informazioni, tesse una nuova narrazione.

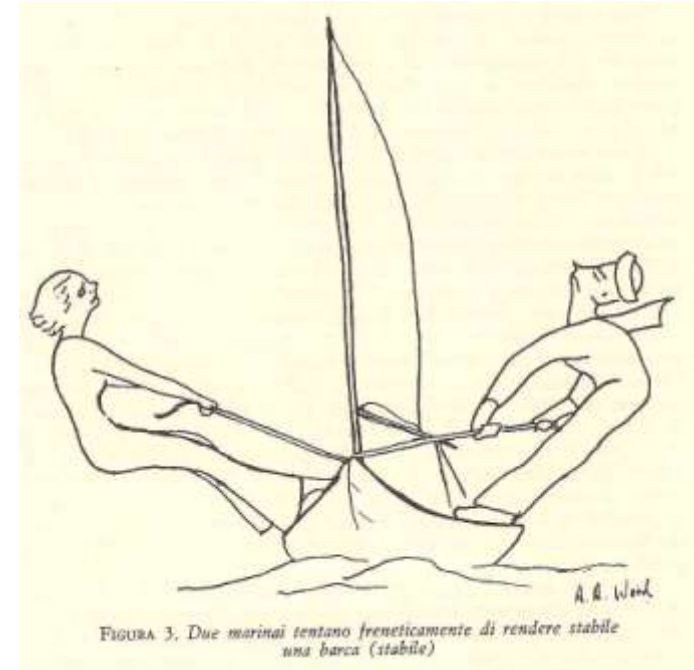
TECNICHE DI COMUNICAZIONE PERSUASORIA

Partire dopo per arrivare prima

- 1- Iniziare il **dialogo con una domanda**, facendo esporre all'altro, per primo, la propria opinione prima di palesare la nostra.
- 2- Replicare usando **le argomentazioni dell'altro**, sincronizzandoci con il suo linguaggio, aggiungendo qualcosa in più alla sua prospettiva, quindi *ristrutturare*.
- 3- Evitare di contraddire l'altro nell'esposizione delle proprie tesi, usando **piuttosto riformulazioni in positivo**. Al massimo, possiamo inserire nel discorso delle doppie negazioni, che in realtà non sono negative, perché due negazioni usate insieme significano un'affermazione.

IL DOCENTE COME PROBLEM SOLVER

- Il problem solver strategico è impegnato a “fare cose con le parole” (Austin 1962).
- Chi utilizza questo approccio, si focalizza non sul “perché esiste” il problema ma sul “come funziona” e specialmente sul “come fare” per risolverlo.
- L’obiettivo primario per il problem solver è la co-costruzione di un’idea nuova, alla quale partecipino tutti i membri del sistema.



La leadership dell'insegnante

“Il primo passo nell'educare al ben-essere emotivo è dare voce a ciò che si prova”

Daniel Goleman

- Lavora sulle dinamiche di gruppo, sulle relazioni, sulle competenze relazionali dello stare bene in classe.
- Necessita di:
 - - conoscenza e Competenza legate alla didattica della disciplina
- Ma strategia aggiuntiva quella **emotiva-relazionale**.
- Imparare a collaborare con i colleghi per gli alunni che hanno bisogno di coerenza e congruenza.
- La credibilità va coltivata come un manager o un'azienda che deve coltivare il proprio brand.

Problem Solving Relazionale

- Qualsiasi problema si affronti si deve applicare un procedimento a quattro gradini:
- a- una chiara definizione del problema in termini concreti;
- b- un'analisi della soluzione finora tentata;
- c- una chiara definizione del cambiamento concreto da effettuare;
- d- la formulazione e la messa in atto di un piano per provocare tale cambiamento.

“I problemi nascono nelle relazioni e si risolvono nelle relazioni, siano esse inter-azioni che intra-azioni”

(Bateson).

Come comunicare

- Spesso un disaccordo sul piano della relazione, viene manifestato sul piano del contenuto.
- Nella comunicazione interpersonale la dimensione del potere riveste una grande importanza.
- Utile è spostare l'attenzione sul piano della relazione e affrontare il problema della divergenza; è meglio sospendere lo scambio dei contenuti e avviarne uno sulla relazione.
- Un patto di fiducia, la responsabilità dei propri pensieri e il rispetto di sé e dell'altro

Antidoto

“Quando si vuole correggere utilmente qualcuno e mostrargli che sbaglia, conviene prima osservare da quale lato esso consideri la cosa, perché di solito da quel lato è vera, e riconoscergliene la verità, ma, in pari tempo, mostrargli per quale aspetto è falsa. Di ciò resterà contento, perché vedrà che non si ingannava e che il suo errore stava solamente nel non vedere tutto; quel che non si vuol ammettere è di essersi ingannati” (Pascal “Pensieri”)

CONCLUSIONE

- Secondo l'approccio strategico il cambiamento è un processo continuo che purtroppo talvolta si inceppa e ha bisogno di alcune "spinte" per disincepparsi e continuare la sua naturale evoluzione.
- Conoscere questa prospettiva può essere funzionale alla messa a punto di strategie efficaci.

La relazionalità si incontra

“ Un gruppo di porcospini aveva freddo, allora per riscaldarsi decise di avvicinarsi gli uni agli altri, ma quando furono vicini cominciarono a farsi del male con le loro spine. Perciò dovettero separarsi nuovamente fino a trovare una posizione che permettesse loro di stare sufficientemente vicini per riscaldarsi a vicenda, e sufficientemente lontani per non farsi del male”. Schopenhauer

“ Il valore di una teoria e del tipo di intervento, a essa correlato, dipende dalla sua capacità di intervento reale, misurata in termini di efficacia ed efficienza nella risoluzione di problemi. La scelta del modello teorico e operativo si configura quindi come una scelta prettamente pragmatica”. Alessandro Salvini (1988)

Mi piace concludere questo viaggio nell'universo Scuola, nei suoi problemi e nelle possibilità di intervento, come affermava *T.S. Eliot*

“Giunti alla fine del viaggio ci ritroviamo al punto di partenza”

ma

«il vero viaggio di scoperta non consiste nel cercare nuove terre, ma nell'avere nuovi occhi»

Grazie per l'ascolto

vania.hecchin@gmail.com

dott.ssa Vania Checchin Psicologa Psicoterapeuta