



Early School Leavers Monitoring and Prevention Solutions

Workshop per i genitori

Eurocultura, Italia
Mazowiecki Kurator Oświaty, Polonia
Sysco Business Skills Academy, UK
Sysco Polska, Polonia

I.O. 1-Progetto 2014-1-PL01-KA201-003596

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea nell'ambito del progetto Erasmus+. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione.
L'Agenzia Nazionale e la Commissione europea declinano ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.



Sommario

| | |
|---|----|
| Workshop per genitori “Come educare saggiamente i figli, come amarli e aspettarsi qualcosa da loro” | 3 |
| Argomento: Come educare saggiamente i figli, come amarli e aspettarsi qualcosa da loro | 4 |
| Modulo I. Come parlare al proprio figlio. | 5 |
| Modulo II. Come motivare il proprio figlio. | 6 |
| Modulo III. Come porre dei limiti. | 7 |
| Appendice N° 1. Comunicazione interpersonale..... | 11 |
| Comunicazione verbale e non verbale | 11 |
| Segnali verbali di un ascolto attivo | 13 |
| Comunicazione non verbale | 14 |
| Appendice N° 2. Principi sul feedback..... | 21 |
| Appendice N° 3. Il materiale per la lezione sul motivare il figlio. | 23 |
| Appendice N° 4. Come stabilire dei limiti per il figlio..... | 30 |

Workshop per genitori “Come educare saggiamente i figli, come amarli e aspettarsi qualcosa da loro”.

Il problema dell'abbandono scolastico tra i giovani, anche se in Polonia si può parlare di successo in quest'area, si inserisce in un contesto molto vasto. La situazione familiare dello studente, la sua relazione con gli adulti, e soprattutto con i propri genitori, non è priva di significato. Spesso i genitori fanno degli errori senza volerlo, ma le conseguenze sono negative. Non capita da un giorno all'altro.

Quando c'è un problema, si rivelano errori compiuti per anni. Una causa comune per esempio dell'assenteismo tra i giovani è una mancanza di motivazione all'apprendimento, mancanza di stimoli e del senso dell'educazione ulteriore, mancanza di prospettive o impossibilità di soddisfare le attese dei propri genitori.

Questi problemi si riscontrano non solo nelle famiglie problematiche, ma anche tra i giovani delle cosiddette “buone famiglie”, dove il tempo che i genitori spendono con il figlio è limitato al dare la paghetta e a domande di controllo del tipo: “Com'è andata a scuola?”. La risposta “Bene” è sufficiente.

Quando un problema con un figlio è serio, i genitori si sentono impotenti. Vorrebbero aiutare il proprio figlio, ma non sanno come. Il ruolo delle scuole, delle istituzioni, delle organizzazioni che supportano i genitori può risultare inestimabile.

Vi offriamo un panorama di workshop per genitori, che possono essere attivati dalla scuola/da un'istituzione, riguardante la formazione di una appropriata relazione genitore-figlio, la motivazione dei figli, evitando errori nella loro educazione, e vi incoraggiamo a svilupparli. Spesso realizzare principi che sembrano ovvi può cambiare il comportamento delle persone e il corso degli eventi.

Raccomandiamo di sviluppare i workshop secondo il panorama descritto qui sotto, in gruppi di 20-25 persone – per esempio i genitori di una classe.

Argomento: Come educare saggiamente i figli, come amarli e aspettarsi qualcosa da loro

Durata: 6 ore

L'efficacia delle azioni educative dipende dalla qualità della relazione tra il genitore (insegnante) e il figlio. Inoltre, come mostrato da numerosi studi, il legame emozionale è il fattore più importante nel proteggere il figlio dall'assumere comportamenti rischiosi (uso di sostanze psicoattive, aggressività, infrazione della legge, iniziazione sessuale prematura, abbandono scolastico). Per di più, questo legame permette al figlio di identificarsi personalmente con un adulto, per cui il genitore può modellare il comportamento desiderato per il figlio.

Una relazione appropriata dovrebbe includere due aspetti:

1. Amore, accettazione, rispetto
2. Limiti, standard, esigenze¹.

Obiettivo principale del workshop: migliorare le competenze educative dei genitori per supportare lo sviluppo dei loro figli.

Obiettivi specifici del workshop (operativi)

Partecipanti:

1. Capire il ruolo e l'importanza di una corretta comunicazione interpersonale per costruire una buona relazione con il figlio
2. Essere in grado di formulare e dare riscontri costruttivi al figlio
3. Saper come motivare il figlio per stabilire e raggiungere degli obiettivi, per imparare, per il suo sviluppo
4. Saper stabilire dei limiti, rispettando la dignità del figlio e usando argomenti appropriati
5. Capire la necessità e l'importanza della cooperazione con la scuola e il reciproco aiuto per risolvere i problemi educativi
6. Saper definire il concetto di sicurezza; una scuola sicura, un buon insegnante, un buon genitore.

Metodi e forme di svolgimento:

¹ J. Sakowska, A. Zajic, M. Talar, M. Witkowska. Jak kochać i wymagać. Poradnik dla rodziców. ORE. Warszawa 2011.

1. Mini lezione frontale, supportata da una presentazione Power Point
2. Discussione avviata dalle domande
3. Lavoro di gruppo
4. Metodi di attivazione: gioco di ruolo, brainstorming, mappa mentale
5. Riassunto.

Materiali e supporto all'insegnamento:

1. Lavagna, penne e fogli di carta grandi, nastro adesivo
2. Post-it
3. Fogli di lavoro
4. Presentazioni Power Point.

Svolgimento:

Le lezioni iniziano con un benvenuto e una presentazione dell'argomento per lo sviluppo del workshop. Il workshop include tre moduli tematici:

- 1) Come parlare al proprio figlio
- 2) Come motivare il proprio figlio
- 3) Come stabilire dei limiti.

Modulo I. Come parlare al proprio figlio.

1. Mini lezione introduttiva: *Come parlare a tuo figlio*, con i principi basilari per una buona comunicazione interpersonale, informazioni su come porre le domande e sulle barriere di comunicazione (App. n° 1. Comunicazione interpersonale)
2. Discussione sulla questione: *quanto tempo passo a casa parlando con mio figlio e di cosa parliamo*.

L'insegnante avvia la discussione, i partecipanti rispondono volontariamente alle domande. Nessuno giudica le affermazioni dei genitori in termini di buono o cattivo comportamento. La discussione verrà ripresa dopo l'esercizio.

3. Lavoro di gruppo: **esercizio:**

I partecipanti sono divisi in 4 gruppi. Ogni gruppo riceve una domanda e prepara insieme alcune risposte.

Domande:

Gruppo I. Cosa dici a tuo figlio quando torni da una riunione scolastica, durante la quale hai scoperto che ha preso dei voti negativi di cui non ti aveva parlato?

Gruppo II. Come reagisci/reagiresti se tuo figlio perdesse il cellulare?

Gruppo III. Come reagisci quando scopri che tuo figlio marina la scuola?

Gruppo IV. Cosa dici quando scopri che tuo figlio scopre una scuola/collega che a te non piace?

I partecipanti stendono delle risposte concordate e i rappresentanti dei gruppi li presentano con un dialogo (breve conversazione con il figlio). Gli altri partecipanti devono osservare attentamente e poi esprimere le loro opinioni valutando se quella era la miglior soluzione possibile, se i messaggi erano di supporto, critici o demotivanti.

4. Dopo il gioco di ruolo l'insegnante indica ai partecipanti le caratteristiche del feedback, il suo peso e il suo significato (App. n° 2. Principi sul feedback). Enfatizzerà quanto importante è l'abilità di dare feedback agli ascoltatori in maniera che lo accettino e vogliano approfittarne.
5. Sommario dell'esercizio: l'insegnante riassume l'esercizio, sottolineando che il messaggio dovrebbe sempre iniziare con buone notizie, enfatizzando cosa è buono, e solo successivamente puntualizzando le cose negative, cattivi comportamenti e il bisogno di cambiare.

Modulo II. Come motivare il proprio figlio.

1. Questo modulo inizia con un esercizio che definisce le caratteristiche di un buon e di un cattivo genitore.
2. Lavoro di gruppo (due gruppi – 10 min.) per incoraggiare i partecipanti a realizzare quanto è importante un genitore nella vita di ogni figlio. L'insegnante chiede: *Tutti i genitori possono essere efficaci nell'educare i figli? Quali sono le qualità di un buon genitore? Quali caratteri indicano un cattivo genitore?* Un gruppo fa una lista di qualità di un buon genitore, l'altro gruppo di uno cattivo.
3. Riassunto – l'intero gruppo costruisce una lista unica.

Buon genitore:

-
-
-
-
-

Cattivo genitore:

-
-
-

-
-

Lista comune – una proposta

| Buon genitore | Cattivo genitore |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Coerente • Leale • Coerente con le proprie opinioni • Amorevole • Interessato • Spende del tempo con il figlio • Rifugio per il figlio • Nota anche i piccoli successi • Ascolta attentamente • Paziente • Tollerante • Rispetta il figlio • Ha senso dell'umorismo • perdona | <ul style="list-style-type: none"> • incoerente • realizza le proprie ambizioni • non vede i bisogni del figlio • indulgente • iperprotettivo • pretende troppo • ammonisce il figlio • eccessivamente punitivo • eccessivamente critico |
| <p><i>In una buona e completa genitorialità, la presenza fisica non è il fattore più importante. Un buon genitore è uno che ama e richiede. Se c'è solo uno di questi elementi, ci sono problemi comportamentali. Se un genitore ama soltanto... bisognerebbe considerare se lui/lei ama veramente. Perché non stabilendo alcun limite o alcuna richiesta, non si dà al figlio la possibilità di evolvere. Se un genitore richiede soltanto, diventa un esecutore di comandi, emozionalmente estraneo. Anche i genitori sono stati bambini e poi adolescenti. Questo significa che hanno molte esperienze e le possono condividere. Non dando soluzioni già pronte, ma attraverso un'abile interrogazione.</i></p> <p>Non è difficile da fare. Bisogna solo stabilire che questo è ciò che si vuole!</p> | |

4. Mini lezione riferita alla definizione di motivazione, al ruolo della motivazione nella vita umana e nella relazione genitore-figlio (App. n° 3. Il materiale per la lezione sul motivare il figlio).
5. Discussione introdotta dalle domande: come mi motivavano i miei genitori – me lo ricordo ancora oggi?
6. Sommario dell'esercizio.

Modulo III. Come porre dei limiti.

1. Introduzione al modulo. Breve lezione del tutor. I materiali che devono essere usati sono allegati al testo (App. Num 4. Come stabilire dei limiti per il figlio).

2. Successivamente, l'insegnante distribuisce dei foglietti adesivi ai genitori e mostra le seguenti domande in una presentazione multimediale, chiedendo ai genitori di fornire risposte di massimo una frase.

Domande:

Quando ti risulta difficile porre dei limiti precisi ai tuoi figli?

Cosa fai quando i tuoi figli mettono alla prova le tue regole?

Cosa pensi, che tipo di messaggio ricevono i tuoi figli riguardo le tue regole, chiaro o contraddittorio?

Il messaggio che trasmetti aiuta i tuoi figli ad apprendere specifici comportamenti ed atteggiamenti?

3. I genitori scrivono le risposte su dei fogliettini di carta e li attaccano su un grande tabellone. L'insegnante guida le risposte del gruppo, se possibile.
4. La fase successiva è una discussione sulle risposte date.
5. I partecipanti cercano di valutare le risposte e di riflettere su di esse.
6. L'insegnante presenta ai genitori esempi di messaggi giusti e sbagliati durante una conversazione con un bambino riguardante l'imposizione di limiti. È un tentativo di rendere l'adulto consapevole che le informazioni trasmesse al bambino e il modo in cui viene formulato il messaggio è molto importante. Riuscire a far rispettare le regole imposte ai figli dipende in gran parte da questo. I genitori (volontari) condividono le proprie esperienze relative all'imposizione di regole ai figli, l'efficacia di tali disposizioni e magari gli errori notati ora.
7. In seguito i partecipanti eseguono il seguente esercizio: l'insegnante distribuisce loro descrizioni di diverse situazioni con queste istruzioni: *leggere attentamente le descrizioni di queste situazioni fatte dai bambini. Riflettere su di esse e cerchiare le descrizioni che più vi rispecchiano.*
 - 1) Se sono in ritardo per cena, mia madre me la riscalderà e servirà.
 - 2) Se devo fare le pulizie posticipo e mi lamento, così mia madre alla fine pulisce per me.
 - 3) Se mi sveglio tardi, i miei genitori mi danno sempre un passaggio a scuola.
 - 4) Se sono in ritardo per cena, rimango senza.
 - 5) Se non voglio fare le pulizie, mia mamma urla e mi prende il computer.
 - 6) Se mi sveglio tardi, c'è una terribile discussione a casa.
 - 7) Se sono in ritardo per cena, devo scaldarmela da solo o farmi un panino.
 - 8) Se non faccio le pulizie, mia madre mi spiega duramente quali saranno le conseguenze se non lo faccio (e mantiene la parola).
 - 9) Se mi sveglio tardi, i miei genitori non aspettano per darmi un passaggio a scuola.

Poi l'insegnante parla con i partecipanti sulle descrizioni di cui sopra e chiede loro se considerano i propri comportamenti appropriati in tutte queste situazioni. Se no, perché? I genitori elencano gli atteggiamenti, a loro parere errati. L'insegnante invita

a fare un'auto-riflessione, non richiede di rispondere pubblicamente. Lui/lei riepiloga l'esercizio.

8. Successivamente, i partecipanti eseguiranno il seguente esercizio: l'insegnante chiede di identificare quelle frasi che definiscono chiaramente i limiti. I partecipanti ricevono dei foglietti con le frasi sottostanti. Ogni persona si avvicina e attacca il proprio biglietto sul lato "giusto" o "sbagliato" del cartellone.

Fraasi:

- *Non dovresti andare a letto?*
- *Voglio che tu mi dia il resto una volta tornato dal negozio.*
- *Sfortunatamente, oggi non puoi giocare con il computer!*
- *Ti ho detto un sacco di volte di non toccarlo!*
- *Quando hai intenzione di pulire la tua stanza?*
- *Il latte è da bere e non per giocare!*
- *Se vuoi andare in bicicletta, mettili il casco! Se no non ci andrai!*
- *Vuoi finalmente fare i compiti o no?*
- *La prossima volta mi darai il resto, ok?*
- *Puoi uscire se prima lavi i piatti; è il tuo turno!*
- *Non rovinare i muri! C'è la carta per disegnare!*
- *Vuoi alzarti adesso o fra 5 minuti?*

L'insegnante illustra l'esercizio e ricorda ai genitori quanto sia facile commettere errori nella comunicazione con i propri figli, che possono portare ad una perdita di contatto, una chiusura in se stessi, ma soprattutto come questi possono essere erroneamente recepiti dal bambino e rompere definitivamente o interrompere il rapporto.

9. L'ultimo esercizio consiste nello stimolare i genitori a pensare in modo positivo sul proprio figlio prima di tornare a casa dal corso di formazione. L'insegnante distribuisce una serie di frasi incomplete da completare (oralmente):

Abilità e interessi di mio figlio – frasi incomplete

- Ammiro mio figlio per ...
- A mio figlio piace fare ...
- I punti di forza di mio figlio sono ...
- Il più grande talento di mio figlio è ...
- Il tempo si ferma per mio figlio quando ...
- Invidio a mio figlio ...
- Mio figlio sarebbe triste se non potesse ...

➤ Mio figlio mi sorprende quando ...

10. Poi l'insegnante tira le fila del workshop, prestando attenzione al tema fondamentale, cioè educare i figli e dare forma al loro atteggiamento positivo verso sé stessi e gli altri – comunicazione corretta.

Se i genitori non sanno come parlare con i propri figli, non potranno aspettarsi di avere successo nella loro educazione. I workshop sono stati un tentativo di aumentare la consapevolezza su come trasmettere informazioni, come sostenere, motivare, come pensare al proprio figlio (facendo affidamento sugli aspetti positivi), ma soprattutto come ascoltare i bisogni del proprio figlio e andargli incontro nel modo corretto.

11. L'insegnante ringrazia tutti i partecipanti per aver preso parte ai workshop e realizza le valutazioni.

12. Fine del workshop.

Appendice N° 1. Comunicazione interpersonale

Comunicazione verbale e non verbale

Comunicazione verbale.

La comunicazione verbale è la trasmissione di informazioni fatta tramite l'uso delle parole. Giocano un ruolo rilevante fattori come: accento (alcuni studi hanno dimostrato che è più importante del messaggio stesso!), grado di scioltezza (è segno di competenza e responsabilità), contenuto del messaggio; dipende dal potere e dai rapporti umani in funzione del sistema culturale adottato.

La comunicazione verbale si basa sulle parole. Ciò significa che per trasmettere un messaggio usiamo le parole. Per parlare con un'altra persona – usiamo le parole. Per leggere un libro – riceviamo il messaggio che l'autore ci ha trasmesso con le parole. Scrivendo una lettera o un saggio trasmettiamo un messaggio attraverso delle parole. Prendendo in considerazione la direzione di trasmissione del messaggio, distinguiamo tra comunicazione:

- verticale
- orizzontale

La comunicazione verticale è spesso il passaggio formale di messaggi tra i dipendenti e i loro superiori al fine di raggiungere gli obiettivi, trasferire informazioni e ordini e anche segnalare le questioni che richiedono maggiore attenzione o risolvere i problemi. Parliamo quindi di comunicazione diretta verso il basso. Possiamo anche avere comunicazione verticale diretta nel senso opposto – verso l'alto. Ciò accade quando i sottoposti informano i superiori dei loro risultati, del punto a cui sono con gli incarichi svolti, dei problemi sul lavoro etc. I superiori sono interessati a questa linea di comunicazione perché li aiuta a guidare e monitorare lo sviluppo degli affari. Nell'ambiente scolastico, abbiamo a che fare con questo tipo di comunicazione verticale quando uno studente si rivolge all'insegnante, al preside o ad altri dipendenti della scuola.

La comunicazione orizzontale avviene tra membri dello stesso gruppo o dipendenti che svolgono funzioni allo stesso livello. Questa comunicazione può essere formale o informale. Se tutti i suddetti tipi di comunicazione verbale stanno portando gli effetti desiderati, le persone coinvolte nella comunicazione devono dimostrare le seguenti abilità:

- eloquenza
- lettura
- ascolto
- persuasione

Un proverbio arabo dice: "Un uomo ha solo una bocca ma due orecchie." Per completare questo proverbio si può dire che una persona non ha due orecchie ma quattro, e parla quattro lingue. Ciò può essere spiegato così: in ogni messaggio orale possiamo distinguere quattro aspetti della comunicazione: aspetto materiale (formale), attraverso cui passiamo

l'informazione in modo chiaro e formale, aspetto autorappresentativo (auto-presentazione) attraverso cui informiamo di che umore siamo quando parliamo/ trasmettiamo il messaggio, aspetto relazionale, che indica il nostro atteggiamento verso l'interlocutore (o l'ambiente), aspetto attrattivo, in cui è inclusa la nostra richiesta al ricettore.

Per evitare fraintendimenti che potrebbero emergere, dovremmo avere l'abilità di ascoltare attivamente. Questa può essere ottenuta usando le seguenti tecniche: rispecchiarsi – per informare l'interlocutore che capiamo i suoi sentimenti e le sue intenzioni, parafrasare – esprimere il messaggio con altre parole assicurandoci di avere capito bene, spiegare – incoraggiamo l'interlocutore a concentrarsi sul punto focale del messaggio o a chiedere una spiegazione più accurata del concetto, confermare – aggiungiamo alcune parole, che confermano il nostro interesse e ascoltiamo attentamente.

Sentire non è ascoltare.

La comunicazione è un processo sia fisiologico che psicologico. Dovremmo distinguere sentire da ascoltare. Sentire è un processo fisiologico/fisico e ascoltare è un processo psicologico. Sentiamo sempre, anche di notte (se no le sveglie non ci sveglierebbero), ascoltiamo solo qualche volta.

L'ascolto inizia con l'attività.

Ascoltare non è un'azione passiva, comincia con una sorta di atteggiamento corporale, che solitamente si manifesta nella postura, in una piccola tensione muscolare, ecc. Pertanto, quando ci scoraggiamo, sembra che non vogliamo ascoltare – cominciamo ad agire con il corpo. Raddrizziamoci, apriamo un po' di più gli occhi, respiriamo più profondamente. Molte persone scoprono che li aiuta davvero ad aumentare l'attenzione e a migliorare la ricezione dei messaggi ascoltati.

Ascoltare è anche un'attività mentale. Così come possiamo focalizzare l'attenzione su differenti aspetti di un'immagine vista (ciò si nota soprattutto in caso di immagini ambigue, come per esempio "l'anatra - coniglio" o il "cubo di Necker"), possiamo anche concentrarci su diversi aspetti dei suoni uditi. La più comune rappresentazione di questo fenomeno è chiamata fenomeno Cocktail Party e implica l'abilità di catturare il contenuto di una conversazione tra molte parallele, o di sentire il proprio nome tra una moltitudine di suoni.

Un'adeguata attività fisica ad accompagnare l'ascolto è importante, non solo perché promuove l'attività mentale. Grazie all'attività fisica di chi ascolta il mittente sa di essere attivamente ascoltato e che quello che dice è molto interessante per il destinatario. Tale attività può essere indicativamente suddivisa in verbale e non verbale.

Non siamo abituati ad ascoltare.

Siamo nelle nostre vite sistematicamente allenati ad ascoltare? Sì. Gli insegnanti ripetono ai bambini "siediti e ascolta", "stai attento", "guardami", "concentrati e ascolta". Molte persone pensano che se ci provano davvero, diventeranno buoni ascoltatori. Si è visto però, che la loro volontà spesso non basta. Nello spesso citato studio di Bichols del 1957 si è scoperto che l'impiegato medio ricorda solo il 25% delle informazioni fornitegli da un cliente.

Naturalmente ci si deve chiedere se tutte le informazioni fornite dal cliente fossero ugualmente importanti, quale metodologia di ricerca è stata applicata, ecc. È un dato di fatto però che in quasi ognuno di noi c'è ancora uno spazio per migliorare la capacità di ascolto.

Segnali verbali di un ascolto attivo

Emissione di suoni.

Ciò significa tutte le brevi conferme verbali di ascolto e comprensione (“sì”, “grandioso”, “giusto”, “vero”, “mmm”, “aha”, “no”, “wow”, “youuu”, “yeah”, “davvero”, “aaaa”, “uuuu”, “eeee”) ma anche quelle più eleganti (“capisco”, “giusto”, “certo”, “sicuramente”, “lo penso anch'io”). Tutte quelle frasi che usiamo ogni giorno. Tuttavia, non tutti sono consapevoli che anche l'uso di queste frasi è disciplinato da certe regole.

Adattamento alla situazione comunicativa.

Il modo in cui ci comportiamo mentre comunichiamo dovrebbe sempre essere adattato alla controparte del processo comunicativo. Se siamo gli ascoltatori, ciò che diciamo per replicare dovrebbe combaciare con quanto detto dal mittente. Se la situazione è formale, usiamo espressioni che si adattano esattamente al contesto, e viceversa – mentre se stiamo ascoltando un amico non useremo frasi formali per confermare come “in effetti” o “condivido il tuo punto di vista”.

Varietà

Se ci limitiamo ad un semplice “...yeah...” non verremo considerati degli ascoltatori attivi. Questo tipo di conferma richiede poca energia e può essere pronunciata automaticamente, senza uno sforzo cosciente. Pertanto, usare svariate frasi di solito dimostra l'impegno nell'ascolto.

Frequenza e velocità

Una conferma come “aha aha aha” è usata generalmente con due scopi. In primo luogo, quando vogliamo che una persona parli più velocemente perché, secondo la nostra opinione, sta andando troppo piano, o sta parlando di cose che già sappiamo e vogliamo che passi a cose più interessanti o che arrivi al clou del messaggio. Successivamente, quando vogliamo subentrare e dire il nostro messaggio. Una breve auto-osservazione dovrebbe confermare queste due visioni. Ovviamente, quando gli stimoli sono estremamente inadeguati o usati in modo inappropriato sorprenderanno l'ascoltatore e causeranno incertezza. Lo stesso accade quando annuiamo con la testa, che funge similmente da conferma verbale.

Posizione

Quando usiamo certi suoni prima delle normali pause che si fanno parlando (compiendo, tra le altre, la funzione di punteggiatura) l'interlocutore avrà l'impressione che lo seguiamo e anticipiamo il suo pensiero, e considererà il nostro comportamento come una incitazione a

muoversi: "Mentre stavo andando a scuola ieri ho incontrato..." " Si ... ""?? ...Joe "(Come fa a sapere che l'ho incontrato?).

Quando usiamo quei suoni dopo le normali pause, l'interlocutore può avere l'impressione che non teniamo il passo con lo scorrere del discorso, non seguiamo i suoi pensieri "Un triangolo equilatero ha una serie di caratteristiche interessanti, angoli uguali ... uguali" "aha ..." (Può capire anche questo?).

Fare domande.

Domandare, se fatto con prudenza, è un ottimo modo per mostrare il proprio impegno nell'ascolto. Le domande ci permettono anche, in una certa misura, di controllare chi parla, il che ha ovviamente i suoi vantaggi, ma può anche portare a certi pericoli.

A seconda del cosiddetto "stile di conversazione", persone differenti di aspetteranno diversi incoraggiamenti ad iniziare la storia. Alcuni potrebbero aspettarsi di ricevere delle domande, si aspettano che gli vengano "tolte le parole dalla bocca" e se non ricevono certi stimoli, lo interpreteranno come mancanza di interesse da parte dell'ascoltatore. Altri saranno più inclini a parlare senza fermarsi, raccontando la loro storia a propria discrezione e aspettandosi dall'ascoltatore solo una semplice conferma. Se si incontrano due persone con differenti stili di comunicazione, la situazione rischia di fallire. La persona che si aspetta delle domande non parlerà molto di sé e la persona Travolta da domande contro la sua volontà si sentirà sotto interrogatorio.

Dobbiamo ricordare – che la pazienza viene considerata una virtù non a caso e quando l'ascolto è interessato è una virtù della massima importanza.

Comunicazione non verbale

La comunicazione interpersonale, intesa sia come comportamento verbale che non-verbale, ha luogo continuamente – qualsiasi situazione sociale implica un processo di trasmissione e ricezione di varie informazioni. Pur non dicendo una parola, il mio corpo emette incessantemente segnali che esprimono il mio stato d'animo, il mio atteggiamento, ecc. La comunicazione non verbale è un multi-processo che avviene spontaneamente e include un sottile comportamento non verbale che succede continuamente e in gran parte senza la partecipazione della propria mente.

Anche se sono cosciente che il mio corpo emette segnali non verbali specifici, posso controllare questo processo solo in minima parte. Ecco qui un esempio: un forte senso di ansia, nervosismo, è spesso accompagnato da mani tremanti. Nonostante gli sforzi non posso fermarle, succede contro la mia volontà. Un altro esempio è il cambiamento delle dimensioni delle pupille – succede inconsciamente e non posso controllarlo.

Allo stesso modo, nel caso della voce – nonostante tutta la mia forza di volontà, la mia espressione vocale è ancora fuori dal mio controllo. La voce esprime fedelmente gli stati emotivi, tradisce rapidamente tristezza o depressione, è considerata il canale più di tutti "non tiene".

Ma, per esempio, la faccia - "la più grande bugiarda non verbale " – è in gran parte soggetta a controllo volontario. Posso far ridere la mia faccia, esprimere sorpresa o indignazione.

Esaminiamo ora nel dettaglio canali individuali di espressione non verbale. Possono essere divisi in due gruppi:

- movimenti del corpo - comprendono: espressioni facciali, contatto visivo, gesti, postura, tatto;
- dipendenze spaziali – la distanza che manteniamo con l'interlocutore mentre interagiamo.

Quattro diversi tipi di espressioni non verbali sono state identificate: espressioni facciali, prossemica, cinesica, paralinguaggio. L'espressione facciale è una fonte di informazione sugli stati emozionali e le attitudini quali empatia o ostilità. I ricercatori hanno scoperto che ci sono sei diversi tipi di espressioni facciali corrispondenti alle seguenti emozioni: felicità, sorpresa, paura, tristezza, rabbia, disprezzo.

La prossemica fornisce informazioni sui partner di una interazione sulla base della distanza spaziale tra loro, il modo di strutturare e usare il micro spazio. I comportamenti di prossemica sono influenzati da due bisogni conflittuali: affiliazione e privacy. La cinesica analizza la postura del corpo, i gesti e altri movimenti.

Uno degli assiomi di base della comunicazione è che si tratta di un fenomeno inevitabile. Si può smettere di parlare in termini vocali, ma è impossibile smettere di mandare informazioni – intenzionalmente o non intenzionalmente il nostro corpo manda costantemente segnali tramite la postura, l'inclinazione, il rilassamento, la tensione, i gesti.

Nel paralinguaggio le fonti di informazione sono i caratteri della voce – altezza, intensità, velocità del parlare, esitazione e altri disturbi alla fluidità.

Movimenti della mimica facciale.

La faccia è la parte più espressiva del corpo – riflette rapidamente cambiamenti di umore, reazioni a messaggi e comportamenti dell'interlocutore. Esprime primariamente sentimenti e emozioni. Alcune aree della faccia sono più espressive di altre. Molto espressiva è l'area delle sopracciglia: sopracciglia alzate indicano incredulità, sopracciglia parzialmente alzate sorpresa, normali non indicano nessun commento, abbassate indicano imbarazzo e completamente abbassate rabbia. L'area della bocca ha un simile potere di espressione. Cambiamenti nella posizione degli angoli della bocca esprimono stati da soddisfazione – alzati – a depressione – abbassati.

Contatto visivo.

Gli occhi sono l'area più importante dell'attenzione visiva – durante i dialoghi l'attenzione è sugli occhi per circa il 43% del tempo. La principale funzione del contatto visivo è passare messaggi relazionali. Cosa significa? In generale si può dire che guardare un'altra persona è un'espressione di interesse e allo stesso tempo un segno di risposta positiva o negativa a questo interesse. Per esempio, durante un colloquio il candidato sta cercando di mantenere un buon contatto visivo con l'esaminatore per esprimere, tramite questo canale, la sua credibilità, la sua competenza, l'interesse per l'azienda. Se l'altra parte è interessata al candidato, la persona vorrà rispondere positivamente ai suoi tentativi di stabilire contatto visivo. Un'altra importante funzione del contatto visivo è ridurre la distrazione. Per aumentare l'attenzione limitiamo il numero di stimoli in arrivo. Il canale ottico è uno dei modi di dare

stimoli e, per questo, focalizzando un certo evento, ricordando alcuni dettagli, pensando alla risposta riduciamo il contatto visivo.

L'espressione degli occhi è mostrata non solo con lo sguardo, ma con il cambiamento nel diametro delle pupille (2-8mm), nella frequenza di sbattere le palpebre (di solito ogni 3-10 secondi), nel grado di apertura degli occhi (da molto aperti a socchiusi), nell'espressione degli occhi – gli occhi dolci, uno sguardo assassino.

Toccare.

A causa delle connotazioni legate al sesso e all'aggressione, il tocco è un segnale a impatto molto alto. Per questo ci sono alcune norme sociali che governano l'area accettabile e il numero di tocchi, dipendendo dalla natura della relazione interpersonale. Ci sono numerose situazioni in cui il contatto fisico è accettabile, ad esempio nello sport, nella danza, in un esame medico, nelle congratulazioni. In tutte queste situazioni si applicano diverse regole, ma il denominatore comune è la mancanza di connessione tra il tocco e un senso di intimità. Questi tipi di tocco in fatti sono esempi di tocco funzionale.

I caratteri del tocco più importanti nella comunicazione sono: supporto/consolazione, funzione di affiliazione, funzione di potere. I messaggi del tocco sono particolarmente efficaci nell'offrire consolazione a persone in bisogno di supporto emotivo. Toccando si passa al meglio la trasmissione di emozioni di empatia, comprensione e compassione. Molto importante è il ruolo del tocco nella relazione genitori-figli. Il tocco gioca un ruolo estremamente importante nello sviluppo di relazioni strette. Il messaggio contenuto nel tocco dipende dal tipo di relazione. In relazioni strette comunica empatia, gentilezza, supporto ecc. Dall'altro lato, in relazioni ad esempio con il superiore indica potere, dominazione, status.

Gesti.

Quanto parliamo muoviamo costantemente le mani, la testa e il corpo intero. Questi movimenti sono coordinati con il discorso e sono parte di un processo complessivo di comunicazione. Annuire è un gesto piuttosto specifico e gioca due funzioni principali:

- Rinforzo, riguardo e incoraggiamento per l'interlocutore per continuare a parlare
- Sincronizzare l'interazione – una serie ripetuta di questo gesto mostra mancanza di consenso e desiderio di parlare.

I gesti, in base alla funzione, sono divisi in: emblematici (sostituti non verbali per specifiche parole, es. il segno del telefono, un segno che illustra che il tempo è passato), indicatori emozionali (comportamento non verbale che riflette l'intensità di emozioni provate, es. incrociare mani o gambe, frequenti cambi di posizione), illustratori (comportamenti non verbali che rendono "plastico" il messaggio, es. parlando di un bambino piccolo facciamo gesti per descrivere accuratamente e fedelmente le sue piccole dita, mani ecc.), regolatori (comportamento non verbale che aiuta a sincronizzare la conversazione, es. cambiamento della postura, annuire), adattatori (comportamento non verbale che riflette specifici bisogni mentali o fisici, es. mangiarsi le unghie come segno di nervosismo, dondolare la sedia come segno di impazienza).

Vale la pena dire che quando apriamo informazioni sui nostri stati interiori, ad esempio parlando delle nostre esperienze, frequentemente tocchiamo il lato sinistro del nostro corpo, ma quando sperimentiamo ansietà connessa all'incontro con una nuova persona tocchiamo spesso il lato destro del nostro corpo.

Posizione del corpo.

Il modo in cui stiamo seduti o in piedi trasmette informazioni sul nostro benessere fisico. Uno dei messaggi emessi dalla postura del corpo è uno stato di tensione psicologica. Questo è evidenziato dai segnali statici (piedi vicini, mani premute sul corpo, pugni stretti) e motori (continuo movimento del piede, delle mani, girare la testa). Usando la postura comunichiamo anche la nostra attitudine verso l'interlocutore. Una postura diretta del corpo facilita il contatto visivo, chinarsi in avanti e toccare esprime un'attitudine positiva verso l'interlocutore. Una posizione simile/a specchio è espressione di solidarietà.

Comportamento spaziale.

Ci sono quattro aree che usiamo inconsciamente quando interagiamo con le altre persone. Sono:

- Zona intima (0-45cm)
- Zona personale (45-120cm)
- Zona sociale (120-360cm)
- Zona pubblica (360-600cm).

La vicinanza spaziale è un indicatore di simpatia e piacere. Più piccola è la distanza, più stretta la relazione.

Ci sono cinque funzioni essenziali della comunicazione non verbale nelle relazioni interpersonali:

- Informazione
- Supporto a messaggi verbali
- Esprimere attitudini e emozioni
- Definire relazioni
- Dare impressioni.

La funzione informativa.

L'intero contesto non verbale fornisce all'interlocutore informazioni imprescindibili; prima di tutto è una fonte di conoscenza riguardo al benessere fisico dell'emittente, all'attitudine verso l'interlocutore, al grado di fiducia in se stesso, allo stato emotivo. Avere queste informazioni riguardo all'emittente permette all'interlocutore di controllare meglio e in modo più efficace il processo di comunicazione. Il valore di segnali non verbali ricevuti è anche più grande perché non solo non sono controllati a livello cosciente dall'emittente, ma l'emittente non è consapevole di mandarli.

Supportare messaggi verbali.

Grazie ai segnali non verbali il contenuto trasmesso dalle parole viene chiarito. I segnali non verbali facilitano una comprensione migliore e più completa del messaggio. Il supporto alla comunicazione verbale può avere diverse forme:

- Ripetere segnali verbali (è usato per enfatizzare o chiarire la comunicazione verbale, ad esempio gesti fatti indicando una direzione)
- Negare (quando verbalmente assicuriamo che è tutto a posto, ma i nostri movimenti nervosi, le espressioni facciali e il tono di voce contraddicono le parole)
- Completare (i segnali non verbali completano e innalzano l'impatto e la credibilità delle parole, ad esempio la confessione di sentimenti è accompagnata da contatto visivo, calore, voce vellutata, vicinanza fisica)
- Sostituire (a volte a causa di varie circostanze, i gesti sostituiscono le parole, ad esempio quando la distanza è troppo grande per sentire le parole dell'altro facciamo un gesto con la mano per salutare o per far capire che richiameremo al telefono)
- Sottolineare (il paralinguaggio: le pause sono usate per enfatizzare una specifica parte del messaggio, ad esempio la domanda Dove stai andando? Avrà diversi significati in base alla posizione dell'accento).

Esprimere attitudini e emozioni.

Esprimere emozioni avviene prima di tutto attraverso segnali non verbali. Il tocco, l'espressione facciale, la distanza fisica, il paralinguaggio sono i modi basilari di manifestare emozioni e attitudini. Le attitudini interpersonali principali sono cordialità-ostilità. I segnali che comunicano simpatia e amicizia sono: sorriso, sguardo, vicinanza fisica, tocco, posizione aperta del corpo, timbro di voce crescente. L'altra importante attitudine interpersonale è dominazione-subordinazione. La dominazione è comunicata dai seguenti segnali: mancanza di sorriso, mani sui fianchi, guardare l'interlocutore mentre parla, voce alta e bassa.

Definire le relazioni.

Questo consiste principalmente nel determinare l'equilibrio del controllo, il livello di intimità e familiarità tra gli interlocutori. Cosa significa? Usare specifici segnali non verbali segnala attrazione reciproca e prossimità, ad esempio persone che hanno grande empatia, si fidano l'uno dell'altro, mantengono una piccola distanza fisica, si chinano verso l'altro, mantengono spesso e a lungo il contatto visivo, fanno gesti e si toccano. Per esprimere dominazione, i segnali fisici sono particolarmente importanti, soprattutto la postura, la tensione muscolare, l'angolo di inclinazione del corpo.

Dare una certa impressione.

L'uso di certe strategie di comunicazione non verbale può creare certe impressioni. Le strategie più efficaci sono quelle che sono basate sulla fiducia e sull'attrattività.

Barriere di comunicazione.

Parlando di comunicazione interpersonale dobbiamo menzionare le barriere di comunicazione. Le barriere di comunicazione includono tutti i fattori che hanno un impatto negativo nella comunicazione. Le barriere di comunicazione bloccano la comprensione

dell'informazione contenuta nel messaggio. Le barriere di comunicazione possono essere fisiche o psicologiche. Includono:

- differenze culturali – tutte le nostre passate esperienze colpiscono il nostro sistema cognitivo, variazioni nell'interpretazione dello stesso messaggio da parte di più persone risulta dal contesto cognitivo e dalle relative esperienze che influenzano in modo fondamentale il nostro pensiero
- mancanza di discrezione – comprendere l'interlocutore e la corretta interpretazione del messaggio è possibile solo se siamo in grado di accettare il punto di vista e la prospettiva dell'emittente. Una persona che fa affidamento solo su se stessa e sul suo punto di vista non può essere né un buon ascoltatore, né un buon interlocutore
- difficoltà di percezione – la comunicazione può essere pregiudicata quando non siamo in grado di capire il nostro interlocutore che ha una articolazione delle parole indistinta, parla troppo velocemente, balbetta
- stereotipi – alcuni stereotipi colpiscono la comunicazione, ad esempio una persona con un alto status sociale sarà ascoltata con maggior interesse rispetto a una persona con uno status basso. Se il nostro interlocutore ha alcuni attributi che possono indicare il loro stato sociale alto, probabilmente gli dedicheremo più tempo, più attenzione, più gentilezza e concorderemo con le sue opinioni, e invece tratteremo in modo diverso un interlocutore il cui stato sociale non è alto
- attenzione selettiva – ci si focalizza solo su alcuni aspetti del messaggio, e non sul totale; nel caso in cui l'ascoltatore stia cercando di ricreare nella sua mente la storia ascoltata, potrebbe omettere alcuni aspetti importanti del messaggio
- benessere fisico – il modo in cui si guarda la realtà intorno a noi è largamente dipendente dalle caratteristiche psicologiche: alcuni atteggiamenti, valori, norme, piani e obiettivi determinano la cornice generale e relativamente stabile, e le specifiche condizioni psicofisiche colpiscono temporaneamente la percezione di alcuni eventi e situazioni.

Tipi di barriere alla comunicazione:

- **rumore** – tutte le interferenze esterne alla comunicazione nella relazione tra emittente e destinatario, qualsiasi rumore, disturbo, auto in movimento, ecc.
- **distrazione** – mancanza di concentrazione nella conversazione soggetta alla comunicazione, o interessi simultanei negli stimoli che vengono da fuori
- **diffidenza** – è paura, paura di altre persone, di mettersi in contatto, o sfiducia nei confronti dell'interlocutore
- **timidezza** – un senso di imbarazzo nelle relazioni interpersonali
- **emozioni** – causa della falsificazione di messaggi a causa di emozioni molto forti (positive o negative) sperimentate da una delle parti, la presenza delle quali blocca il processo di comunicazione
- **linguaggio** – mancanza di competenza nell'usare lo stesso linguaggio di comunicazione tra le parti, ad esempio tra un inglese (emittente) e un peruviano (destinatario)

- **codici linguistici** – problemi di comunicazione risultanti dall'uso di diversi codici linguistici tra le parti.

Esempi di scenari:

- Rumore – stai cercando di condurre una conversazione, nonostante il forte rumore causato dall'ambiente
- Distrazione del ricevente – stai conducendo una conversazione, durante la quale il ricevente non è concentrato, anzi è interessato agli stimoli che vengono da fuori
- Distrazione dell'emittente – l'emittente sta tentando di trasmettere l'informazione al ricevente, ma la mancanza di concentrazione e il caos dei pensieri lo rende difficile
- Sfiducia – l'emittente sta cercando di iniziare una conversazione con il ricevente e gli chiede indicazioni per la stazione, ma il ricevente non è affidabile, si allontana dall'emittente e alla fine scappa
- Timidezza – l'emittente vorrebbe chiedere al ricevente che ora è, ma non si riesce a superare una forte timidezza e non inizia la conversazione
- Emozioni – l'emittente sta tentando di raccontare al ricevente (un ufficiale di polizia) l'attacco che ha subito, ma le forti emozioni fanno sì che il poliziotto non riesca a stendere la testimonianza
- Linguaggio – uno straniero sta cercando di chiedere a un italiano la via per l'hotel, l'italiano non conosce la lingua parlata dall'emittente, e lo straniero non conosce l'italiano
- Codici di linguaggio – una persona modesta sta cercando di iniziare una conversazione con un aristocratico, ma le differenze nel loro modo di parlare bloccano la comunicazione.

Codici di linguaggio

- un codice di linguaggio semplice – è un codice caratteristico del discorso di bambini piccoli e persone con un livello di istruzione basico o professionale; è caratterizzato dalla semplicità dei messaggi, dalla povertà di vocabolario e dalla mancanza di subordinate e di frasi complesse.
- un codice di linguaggio complesso – è un codice caratteristico di persona con un più alto livello di istruzione; è caratterizzato da ricchezza di espressioni e di vocabolario; le persone che usano questo codice costruiscono periodi complessi e usano frequentemente figure stilistiche come metafore, paragoni ecc.

Appendice N° 2. Principi sul feedback.

Le condizioni per dare un riscontro costruttivo:

- parlare direttamente alla persona
- esprimere una valutazione immediatamente dopo l'incidente
- giudicare il comportamento e non la persona
- essere specifici
- descrivere il comportamento
- non trarre conclusioni tragiche
- evitare valutazioni pubbliche
- non valutare gli aspetti in cui la persona in questione non ha influenza
- focalizzarsi sul qui e ora e non sul generale
- formulare chiaramente le proprie aspettative
- condividere idee, non dare consigli
- focalizzarsi sui benefici che l'informazione può dare alla persona valutata
- trasmettere quante più informazioni possibili alla persona valutata.

PRINCIPI DEL FEEDBACK L'informazione su come reagite al comportamento di un'altra persona è spesso chiamato feedback o riscontro. Il suo obiettivo è aiutare una persona a guadagnare consapevolezza su come voi percepite e cosa sentite riguardo alle sue azioni. Ecco perché c'è bisogno di dare feedback in un modo che non sia minaccioso e non causi reazioni di difesa. Più la persona è in una posizione difensiva, più difficile è per lui/lei ricevere e capire il feedback in modo appropriato. Qui alcune caratteristiche di un feedback sicuro e di aiuto:

1. **parlate del comportamento della persona, non della persona stessa.** È importante valutare ciò che fa la persona, e non secondo la vostra fantasia. Parlando di comportamento descrivete la persona con avverbi (che descrivono l'attività) e non aggettivi (che descrivono caratteristiche). Dite piuttosto che qualcuno "Ha parlato molto alla riunione" e non che "è un logorroico".
2. **Focalizzatevi sulle vostre osservazioni e non traete conclusioni.** Le osservazioni contengono ciò che vedete e sentite nel comportamento dell'altro, e le conclusioni contengono interpretazioni e giudizi su cosa vedete e sentite. In un certo senso, le conclusioni e i giudizi oscurano le vostre osservazioni e quindi distorcono il feedback. Quando condividete i vostri giudizi e conclusioni, che possono essere di valore, sottolineate che queste sono solo conclusioni.
3. **Fate descrizioni e non valutazioni.** La descrizione è il processo di dire cosa sta succedendo, e la valutazione si riferisce alla valutazione in termini di buono e cattivo, giusto e sbagliato, bello e brutto. La valutazione è fatta attraverso un sistema personale di valori e riferimenti, mentre una descrizione è (per quanto possibile) un rapporto neutrale.

4. **Descrivete un comportamento in termini di “più o meno” piuttosto che di “sì o no”.** Quando usate terminologia come “più” o “meno”, assumete che il comportamento è in divenire. Questo significa che date enfasi alla quantità, che è oggettiva e può essere misurata, piuttosto che alla qualità, che è soggettiva e dipende dal giudizio. Quindi l’attività di un membro di un gruppo può essere posta in una linea tra “molto attiva” e “poco attiva”, piuttosto che in “buona” o “cattiva”. Se non pensate in termini di “più” e “meno” e non usate una scala di misura continua, cadrete nelle forme di giudizio che non si attengono alla realtà.
5. **Focalizzatevi sul comportamento in relazione a una particolare situazione,** meglio nel “qui e ora” piuttosto che sul comportamento in generale, situato “da qualche parte in qualche momento”. Quello che facciamo ha sempre qualcosa a che fare con luogo e tempo. Capiamo meglio un comportamento se lo consideriamo nel contesto di luogo e tempo. Quando avete alcune osservazioni e reazioni, le informazioni al riguardo avranno molto più valore se le passate al momento giusto.
6. **Condividete idee e informazioni, e non date consigli.** In questo modo lasciate l’altra persona decidere, prendendo in considerazione i suoi obiettivi in una data situazione e in un dato tempo, come usare le vostre idee e informazioni. Quando date consigli, voi dite cosa fare con l’informazione. Dato che dite a una persona cosa fare, togliete loro la libertà di determinare da sola quale via sia più appropriata per lei.
7. **Iniziate a provare le opportunità,** non siate soddisfatti con le risposte e le soluzioni pronte. Più ci confrontiamo con vari modi e mezzi per raggiungere un obiettivo, meno tendiamo ad accettare risposte e soluzioni affrettate che potrebbero o non potrebbero essere adeguate a una particolare situazione. Molti di noi hanno un’intera collezione di risposte e soluzioni per cui non ci sono domande.
8. **Focalizzatevi sui benefici che il feedback può dare a chi lo riceve,** non ai benefici che “l’espulsione” del feedback può dare a chi lo esprime. Il feedback deve servire ai bisogni della persona che lo riceve, e non di chi lo dà. L’aiuto e l’informazione dovrebbero essere dati e ascoltati come qualcosa che voi offrite, e non come qualcosa che imponete nell’altra persona.
9. **Limitate il numero di informazioni a quelle che la persona che riceve il messaggio può usare,** e non a quelle che voi volete trasmettere. Se sommergete l’altra persona di informazioni, avrà meno abilità di usare efficacemente ciò che ottiene. Quando date più di ciò che la persona può usare, soddisfatte i vostri bisogni più che aiutare l’altro.
10. **Fate attenzione al tempo e al luogo, in modo da condividere le vostre osservazioni al momento appropriato.** Ricevere e usare un feedback può causare molte reazioni emotive e per questo la sensibilità è importante quando l’informazione è appropriata. Un’eccellente informazione presentata al momento sbagliato può fare più male che bene. In breve, dare (e ricevere) feedback richiede coraggio, abilità, comprensione e rispetto per voi stessi e per gli altri.
11. **Pensate a cosa è stato detto, non al perché.** Quando riferite un feedback sul cosa, come, quando e dove è stato detto, lo posizionate tra confini percettibili. Se vi interrogate sul perché è stato detto, vi spostate da fatti percettibili a scelte, includete le questioni della “ragione” e delle “intenzioni”.

Appendice N° 3. Il materiale per la lezione sul motivare il figlio.

La motivazione è uno stato di prontezza all'intraprendere una specifica azione, in questo caso il desiderio di studiare. La più efficace è la motivazione interiore, quando il bambino stesso vede che vale la pena studiare perché ne trae benefici (in futuro).

La mancanza di motivazione può essere causata da diversi fattori:

- Esperienza di difficoltà emotive, causate da una difficile situazione nella vita
- Scoraggiamento a causa della mancanza di successi
- Convinzione che studiare è noioso e inutile.

Fattori dell'ambiente familiare che sostengono la motivazione:

- Atteggiamento dei genitori – amorevole e fermo
- Grande importanza del livello di istruzione e studio per il genitore
- Sviluppo di interessi e abilità del figlio
- Espressione di richieste adeguate
- Cooperazione con la scuola.

Noi (non) motiviamo?

- *Hai veramente bisogno di suonare la chitarra se non hai orecchio?*
- *Solo 7 e mezzo?*
- *Sofia ha preso 10 nel compito, e tu?*
- *Di nuovo un buco nei tuoi pantaloni. Vedi come Cris ha cura dei suoi vestiti?*

Questi sono i risultati di un mini questionario proposto dall'autore di uno degli articoli in "High-heels" tra i suoi amici. La domanda era: quali messaggi dei tuoi genitori ti hanno tarpato le ali?

Qual è la conclusione?

Forse a causa di ciò che il bambino ha sentito, non prende in mano una chitarra, non avrà mai il senso di capire che ciò che fa merita ammirazione, o crederà che ci sarà sempre una Zoe o un Christopher meglio di lui.

Ciò che noi siamo e perché, ciò che ci piace, come reagiamo, cosa scegliamo nella vita è un problema complesso, che risulta da differenti fattori complessi, ma l'interazione genitore-figlio ha un grande impatto nel formare la personalità del bambino.

- **Il bambino e i genitori**

Gli stessi genitori in modo diverso influenzano il loro secondo figlio (mia mamma ama di più mia sorella più piccola – dice il bambino).

Quanto soggetto è il bambino all'influenza dei genitori o dei fratelli dipende dal bambino.

Molto dipende dalle condizioni in cui il bambino è cresciuto (chi si prende cura del bambino è un genitore, un nonno, una tata, ci sono fratelli minori, è andato alla scuola dell'infanzia, è cresciuto nel silenzio o nella confusione).

Hai mai pensato a questo?

Come il bambino valuterà sé stesso in futuro, se in giovane età sente:

- Quando prende un certificato con encomio, è il vincitore di un concorso – “Hai studiato, hai i risultati, cosa c'è di strano?” oppure “Quando crescerai, avrai esami di questo tipo ogni giorno. Meglio gettare la spazzatura”.

È così ovvio.

In quanto adulto, un tale persona ha spesso la sensazione che nessun risultato sia sufficientemente buono e disprezza sempre i successi.

Spesso i genitori cercano di andare incontro ai bisogni del figlio, ma troppo spesso si focalizzano principalmente nella debolezza del figlio e cercano di compensarla.

Come? Loro:

- Organizzano tutoraggio
- Organizzano rieducazione, riabilitazione
- Li portano a lezioni extra.

Invece di mostrare che un bambino non riesce a gestire questo o quello, si dovrebbe enfatizzare la sua forza, perché si costruisce un senso di potenza nel bambino!

Il bambino dovrebbe essere premiato e incoraggiato all'indipendenza.

I genitori dovrebbero permettere al figlio:

- Di smontare e rimontare un vecchio computer o una radio
- Di dipingere un paesaggio sul muro della camera
- Di fare un'insalata
- Di cucire la prima camicia.

Lasciateli essere creativi!

Non succede nulla se il bambino distrugge due metri di materiale, “smonterà” il computer e la stanza non sarà più così in ordine, nell'opinione dei genitori.

Ma forse in futuro, grazie a questo, il bambino inventerà un robot, diventerà un artista affermato o un designer di moda.

La routine uccide la creatività.

Come elogiare?

L'elogio deve essere specifico.

“Molto bene”, “grande” – per un bambino significa troppo poco, perché non sa cosa è molto buono, cosa sta pensando il genitore; e in ogni caso il genitore lo avrà detto senza darci peso, perché era molto impegnato.

Un comportamento elogiato probabilmente si ripeterà, quindi cercate di scegliere cosa volete che succeda di nuovo. Dovete dar loro un nome.

Se, per esempio, un bambino sbatte sempre la porta, e una volta riesce a chiuderla con calma, vale la pena ammirarlo: Grande, hai chiuso la porta delicatamente. Mi è davvero piaciuto.

L’elogio non sempre deve applicarsi a un comportamento di cui siamo pienamente soddisfatti. Questo potrebbe causare approssimazioni.

Se per esempio il bambino ha problemi ad alzarsi la mattina, a prepararsi per la scuola, dovrebbero essere elogiati per aver messo una scarpa.

Vale anche la pena considerare se è un problema di fretta, o di non essere in grado di svolgere compiti uno dopo l’altro, o se non vuole andare a scuola.

E in base al problema, aiutate a risolverlo.

Di certo gridare che “un bambino così grande, lento come una lumaca” non aiuterà.

Come risultato di tale comportamento il bambino esce triste e avrà una brutta giornata a scuola, il genitore si sente in colpa al lavoro e il problema rimane irrisolto.

Ma dovete assicurarvi di essere una persona importante per il figlio. Quindi se la vostra relazione con il figlio non è buona, dovete per primi cercare di ricostruirla. Altrimenti non otterrete niente.

Il bambino crede in un complimento ricevuto da una persona che per lui è importante.

Se prima di un compito un genitore dice a un bambino con bassa autostima: *puoi farcela, andrà tutto bene*, questo diventa uno scoraggiamento più che un incoraggiamento.

Cosa significa: questo è equivalente a dire: ciò che tu senti non è importante, non conta. Ciò che è importante è solo il compito.

Dovreste piuttosto dire: *capisco che hai paura, non condivido questa paura ma la capisco, perché il compito è difficile; molte persone lo temono. Cosa possiamo fare?* E parlatene, ascoltando attentamente il bambino.

“Perché 7 e non 8” – non aiuterà il bambino.

Chiudere un occhio, stargli addosso, aiutare, fare cose per loro per fargli prendere solo 8 – anche questo non aiuta. Perché anche se prendono 8, o addirittura 10, sarà comunque un successo di breve durata.

Vale la pena di insegnare:

- A risolvere i problemi in modo indipendente, a superare le difficoltà
- A raggiungere i loro obiettivi in modo indipendente.

Dove iniziare?

Non criticare!

Considera: *Ha preso solo 6 o 7? Perché è successo?*

Suggerisci un'idea al bambino: hai studiato due ore per il test, bene. Magari la prossima volta studia ancora per due ore, ma cambia metodo. Magari prova a fare domande e risposte sul materiale per il compito, piuttosto che leggere e memorizzare gli appunti. Prova a fare un compito di prova a casa, magari metti le più importanti informazioni sui post-it sul frigo.

Dovresti chiedere al bambino se è soddisfatto del risultato ottenuto.

Se per il bambino un 7 è un voto molto buono, e per il genitore non lo è, non dovresti riprendere il bambino. È più importante pensare a chi vuole solo 10 e se il bisogno di un 10 per i genitori si è realmente importante. Se il desiderio di 9 e 10 ha senso, dovreste lavorare al fatto che anche il bambino abbia la stessa convinzione.

Perché i genitori tendono a criticare?

- Perché pensano che questo aiuti il figlio
- Perché pensano che gli elogi vizino il figlio
- Perché pensano che essere critici possa motivare il figlio a studiare.

Molto importante!

Ai figli è necessario dire esplicitamente cosa ci si aspetta da loro e mostrare che un dato comportamento non è accettato.

Inoltre non aspettatevi che vostro figlio cambi da un giorno all'altro quando iniziate a seguire le istruzioni qui sopra.

Cosa fare se i genitori vogliono che il figlio studi, e lui/lei dice che è noioso e non ha intenzione di farlo?

Determinate perché dice così e cosa si intende con questo (cosa significa per lui/lei).

Forse studiare non è poco importante, ma è difficile. I bambini tra i 7 e 10 anni usano intercambiabilmente le parole "noioso" e "difficile". Obiettivi attraenti per i bambini sono quelli che sono raggiungibili, e se non è possibile (perché troppo difficile), cessano di essere attrattivi.

Ma potrebbero anche essere troppo facili. O forse non si riferiscono allo studio, ma alla popolarità a scuola – essere un bravo studente esclude dalla classe (il bambino teme il successo).

Qual è la base per il successo?

La base è ascoltare vostro figlio, osservare cosa è importante per lui.

Il bambino non può solo realizzare gli obiettivi e i valori dei genitori.

Il ruolo di un genitore è osservare attentamente il figlio e provare a guidarlo nel miglior modo possibile.

A volte vale la pena accettare che tuo figlio vuole qualcosa di diverso da te (non vuole diventare un dottore come i suoi genitori, o un avvocato o un fabbricatore di giocattoli).

A volte il giudizio dei genitori su un figlio infelice perché non ha amici è soltanto un'opinione soggettiva. Se il figlio dice che vuole questo, e gli piace, proviamo a credergli.

La cosa più importante è la soggettività del figlio.

La sua indipendenza.

Noi educiamo i figli alla loro indipendenza, per essere in grado di prendere buone decisioni nel futuro, di sentirsi indipendente e forte. Il sentimento di avere un'influenza su qualcosa dà un senso di sicurezza e fiducia in se stesso.

I bambini incoraggiati all'autostima accettano meglio i consigli degli adulti, dato che li trattano come consigli e non come pressioni o comandi. Sanno che i genitori credono veramente che possono avere grandi risultati, e dare consigli solo perché può essere utile. Grazie a questo atteggiamento, la relazione del figlio con i genitori diventa migliore.

Il genitore ha più successo nell'aiutare e influenzare il figlio, piuttosto che quando gli "dà lezioni", o gli dà colpa di tutto, lo blocca, o usa altri metodi meno efficaci.

Il maggior beneficio di trattare un figlio in questo modo è che lui ci vorrà parlare.

Ma per far accedere questo, i genitori devono imparare ad ascoltare ciò che dice il figlio, guardare ciò che fa e accettarlo.

Poiché il figlio è già tale dalla nascita, vari fattori influenzano il suo sviluppo, e i genitori possono aiutare i figli a FORMARSI, ma non possono FORMARLI.

- ***Influenza positiva e negativa dei genitori nella motivazione del figlio a studiare***

Come il figlio andrà a scuola dipende non solo dalle sue abilità mentali, dall'intelligenza o dalla predisposizione. Di grande importanza è **anche la situazione della famiglia, lo stile dei genitori, l'atteggiamento dei genitori, l'organizzazione della vita domestica**. Le condizioni di vita e l'atmosfera in famiglia aiuta o sfavorisce il figlio a sperimentare la relazione tra le azioni e le conseguenze, tra lo sforzo e il risultato. Sia che credano nella propria forza e guadagnino confidenza, aiutandoli nella loro carriera scolastica, sia che si rafforzino cattive abitudini impedendo il raggiungimento degli obiettivi che persegue e che saranno stabiliti per lui in quanto studente.

Anche bambini dotati possono sprecare le loro abilità se sono **eccessivamente criticati dai genitori. E al contrario: bambini elogiati e apprezzati crescono con un senso di soddisfazione nei confronti di se stessi e si comportano secondo quel sentimento.**

In questo modo anche un bambino con uno scarso potenziale può raggiungere significativi progressi nello sviluppo e costruire una appropriata immagine di sé. Quando i genitori permettono al figlio di provare a sviluppare nuove competenze e li incoraggiano a farlo, il figlio cresce nella convinzione che **"posso farlo, sono in grado di svolgere questo compito"**.

Un fallimento, che venga accompagnato non da un rimprovero, ma da un ulteriore incoraggiamento, aiuta a conoscere i limiti ma non diventa la ragione di tragedie personali. Il bambino costruisce una immagine appropriata di sé. Vuole provare nuove abilità e le sviluppa, non ha paura dei fallimenti, sa che possono capitare a chiunque e che si può provare di nuovo.

Se il bambino è protetto e non ha l'opportunità di prendersi rischi, o è criticato per i fallimenti, cresce in un senso non sviluppato delle proprie capacità e nella convinzione "non sono portato", "non sono capace...".

INFLUENZA POSITIVA

- ❑ **Essere di esempio** – se i genitori leggono libri e riviste (non solo le guide TV), discutono di vari argomenti, hanno hobby o fanno giochi educativi con i figli, allora i figli probabilmente accresceranno le loro conoscenze perché a loro sembrerà naturale.
- ❑ **Riconoscere i successi e elogiare** – ogni cambiamento in positivo si rafforzerà più velocemente se è notato e apprezzato. Ma lungo il tempo, l'ammontare del premio dovrà essere gradualmente ridotto, altrimenti il bambino potrebbe iniziare a considerarlo come una cosa che merita sempre e un modo per guadagnare approvazione agli occhi degli adulti.
- ❑ **Stabilire richieste ragionevoli** – le aspirazioni dei genitori nei confronti dei figli devono essere appropriate alle abilità e ai talenti posseduti.
- ❑ **Appropriata organizzazione del tempo** – verificare che il bambino abbia abbastanza tempo per il gioco, per l'attività fisica o per il suo hobby. È anche importante verificare la quantità di tempo speso guardando la TV o giocando al computer, per evitare la dipendenza.
- ❑ **Aiutare nello studio** – i genitori dovrebbero incoraggiare i figli a risolvere indipendentemente i problemi (es. invece di controllare sempre gli errori di ortografia, incoraggiare a usare un vocabolario) e aiutarli con ciò che non sanno gestire (a tradurre, a identificare la fonte dell'informazione, a rendere piacevole lo studio, a fare richieste riguardo i materiali, a correggere errori grammaticali e abitudini di espressione, a fare esempi, ecc.)

NON FARE MAI I COMPITI PER TUO FIGLIO!

- ❑ **Essere interessato ai problemi di tuo figlio** – i bambini piccoli hanno la tendenza naturale di dire ai loro genitori cosa è successo. Dipende solo dai genitori se continueranno a farlo quando cresceranno. Se le reazioni degli adulti ai problemi sono esagerate o se i problemi del figlio non sono considerati importanti, allora il contatto sarà sempre più disturbato.
- ❑ **Premiare** – il premio dev'essere usato saggiamente, perché se è troppo o troppo costoso, può distorcerne l'obiettivo – i bambini imparano a ricevere qualcosa e a non farlo da soli. Spesso l'elogio o l'apprezzamento dei genitori ha più valore di una ricompensa materiale.
- ❑ **Assicurare un ambiente di apprendimento appropriato** – è difficile concentrarsi se il bambino non ha uno spazio privato o se un altro membro familiare tiene la TV ad alto volume.

INFLUENZA NEGATIVA

- ❑ **Figli di genitori iperprotettivi** – sempre aiutati e controllati, non hanno l'opportunità di imparare a prendere decisioni, a prendere rischi; si sentono dipendenti e

incompetenti; sono convinti che non possono fare niente in autonomia (i genitori dicono: “Lo faccio io, non ce la farai mai. Ti dimentichi sempre!”)

- ❑ **Figli di famiglie disorganizzate** – il caos e uno stile di vita disordinato rende difficile trovare una routine per la scuola, rispettare gli obblighi e accettare *i limiti*
- ❑ **Figli le cui abilità sono sovrastimate** – i genitori hanno pretese eccessive. Il figlio non è in grado di soddisfarle, il che causa frustrazione
- ❑ **Figli che sono sempre ripresi e criticati** – i genitori idealizzano la propria immagine: “Quando avevo la tua età... (Avevo tutti 10, Studiavo poche ore al giorno, ecc.)”. Spesso “fanno lezione” con il tono di una persona onnisciente e infallibile, dando sempre se stessi come esempio. Piace loro dimostrare al loro figlio che hanno sempre ragione.

L'autostima ha una grande influenza nella motivazione ad agire.

I bambini con una bassa autostima non credono in loro stessi e hanno meno volontà di imparare qualcosa di nuovo, di affrontare una sfida. E anche se si prendono un rischio, i fallimenti iniziali li fanno retrocedere e lo scoraggiano da qualsiasi ulteriore azione.

I bambini con una positiva **autostima** accettano se stessi e sono più tenaci, vogliono lavorare, e le difficoltà iniziali li scoraggiano meno.

- ❑ **Mancanza di interesse nell'apprendimento e nella vita scolastica del figlio** da parte dei genitori – I bambini non vogliono tentare perché vedono che i loro genitori non sono interessati ai loro risultati scolastici
- ❑ **Minare l'autorità di un insegnante da parte di un genitore**
- ❑ **Focalizzazione eccessiva sulla scuola e sui risultati**

Appendice N° 4. Come stabilire dei limiti per il figlio

La parola “limite” è spesso usata in differenti contesti. I genitori e gli insegnanti la usano soprattutto in senso negativo. Dicono per esempio al figlio/studente: “Hai superato tutti i limiti” o “Non rientra nei limiti di decenza” o “Non hai alcun limite nel tuo comportamento”.

Chi riceve questo messaggio lo comprenderà in modo corretto rispetto alle aspettative dell'adulto? Sa di quali limiti si parla? Nella vita quotidiana i genitori spesso fronteggiano situazioni difficili, comportamenti buoni o insostenibili dei figli, e, a volte, sono disarmati. Spesso sentono dai figli, ad esempio:

- Non lo mangio. Non è buono
- Comprami questo gioco. Aaaaaa!!!! (gridando nel negozio)
- La mia insegnante è stupida e crudele. Non ci voglio più andare
- Perché mi rimproveri? Vedi sempre solo me!

Non sempre però questo comportamento dimostra un capriccio o un comportamento inappropriato, che non è facile da distinguere. Può anche indicare un bisogno del bambino e un “grido” per la sua soddisfazione. Solo la reazione dell'adulto può far notare al figlio la differenza e portare alle conclusioni o – al contrario – confermare la convinzione che tutto è permesso.

Un principio molto importante nel determinare e rispettare i limiti è stabilire delle regole e rispettarle. I principi portano un senso di sicurezza. Grazie ad essi sappiamo cosa aspettarci. Possono anche aiutare nella comunicazione con le persone per non ferirsi a vicenda.

Per definire i limiti di tuo figlio, devi prima conoscere i tuoi limiti, devi essere onesto con te stesso. I nostri limiti costruiscono un senso di possesso e di responsabilità. Quando conosco i miei limiti, so anche per cosa sono responsabile e per cosa no: sono responsabile di me stesso nella relazione con gli altri, ma non sono responsabile dei pensieri e dei sentimenti degli altri.

Un bambino sta solo imparando a stabilire limiti, a relazionarsi con principi e standard – prima dai genitori, poi da altri adulti – per essere in grado, al momento opportuno della propria vita, di fare scelte coscienti in modo da non ferire se stesso e gli altri. (Jak kochać i wymagać. Poradnik dla rodziców, ORE, 2011/How to love and demand. A Guide for Parents).

Che parole usare quando si stabiliscono i limiti, come comunicare con il figlio

| Il messaggio deve riguardare il comportamento del figlio – concentrarsi sul comportamento, non su atteggiamento, sentimenti o valori: | |
|---|---|
| No | Sì |
| Zoe, non vedi che sono impegnato? | Sto parlando con qualcuno. Se bussi mi disturbi. |
| Essere diretti e concreti – dire chiaramente e brevemente cosa vi aspettate e, se serve, quando e come il figlio dovrà svolgere un particolare compito | |
| Non tornare troppo tardi! | Torna per cena alle otto e mezza. |
| Definire precisamente le conseguenze | |
| Non andare in bici per strada, puoi essere investito da una macchina! | Puoi andare in bici in cortile o sul marciapiede. Altrimenti la chiuderò in |

| | |
|--|---------|
| | garage. |
| Essere fermi ma non alzare la voce. Non essere brusco. | |
| Supportare le parole con le azioni – le vostre parole sono affidabili se sono confermate dalle azioni! Reagite immediatamente se il figlio esce a giocare e non rispetta i suoi doveri. | |

Fonti consigliate:

1. Biała M, 2006 'Problemy z zachowaniem dzieci i młodzieży', Fraszka Edukacyjna
2. Cialdini R, 1996, 'Wywieranie wpływu na ludzi'
3. Chomczyńska-Miliszkievicz M, Pankowska D, 1995, 'Polubić szkołę', WSiP
4. Czaja-Chudyba I, 2009, 'Jak rozwijać zdolności dziecka?'
5. De Bono, 1994, 'Naucz swoje dziecko myśleć', Prima
6. Faber A, 2006, 'Jak mówić, żeby dzieci się uczyły w domu i w szkole'
7. Faber A, Mazlish E, 1992, 'Jak mówić, żeby dzieci nas słuchały jak słuchać, żeby dzieci do nas mówiły'
8. Freed A M, 1993, 'Być przyjacielem i mieć przyjaciół. Skuteczne techniki wyrabiania własnej wartości', WSiP
9. Gardner H, 2002 'Inteligencje wielorakie: teoria w praktyce', Media Rodzina
10. Gordon T, 2007, 'Wychowanie bez porażek', Pax
11. Gordon T, 2007, 'Wychowanie bez porażek w szkole'
12. Grochowska N, 2001, 'Co robić, kiedy nie wiadomo co robić-podpowiednik dla nauczyciela', Seventh Sea
13. Grochowska N, 2000, 'Program edukacji psychologicznej dla klas IV-VI', Seventh Sea
14. Haug-Schnabel G, 2003, 'Agresja w przedszkolu. Poradnik dla rodziców i wychowawców', Jedność
15. Herbert M, 2004, 'Rozwój społeczny ucznia', GWP
16. Hogan K, 1996, 'Psychologia perswazji. Strategie wywierania wpływu na ludzi'
17. Jarosz E, 2006, 'Diagnoza psychopedagogiczna: podstawowe problemy i rozwiązania'
18. Jucewicz A, 2014, Rozmowa z Barbarą Arską-Karyłowską, 'Trudna sztuka chwalenia dzieci, czyli jak nie podciąć skrzydeł'
19. Jundziłł E, 2005, 'Potrzeby psychiczne dzieci i młodzieży', GWP
20. King G, 2003, 'Umiejętności terapeutyczne nauczyciela' GWP
21. Łobocki M, red, 2001, 'Praca wychowawcza z dziećmi i młodzieżą', UMCS
22. McGinnis E, Goldstein A, 2003, 'Kształtowanie umiejętności prospołecznych małego dziecka', Amity
23. Netczuk R, 2008, 'Prawne problemy bezpieczeństwa dzieci i młodzieży', IBO
24. Olechnowicz H, 1995, 'Dziecko własnym terapeutą', PWN
25. Osuch M, Bojarska L, 2008, 'Prawa człowieka w szkole. Niezbędnik aktywnego rodzica.', Wolters Kluwer
26. Poleszak W, 'Klimat społeczny szkoły', ORE

27. Sakowska J, 2008, 'Szkoła dla Rodziców i Wychowawców'
28. Sakowska J, Zajic A, Talar M, Witkowska M, 2011, 'Jak kochać i wymagać. Poradnik dla rodziców.', ORE
29. Ścibisz E, 'Problemy z nietypowymi zachowaniami uczniów' www.szkolnictwo.pl
30. Święcicka M, 1996, 'Dzieci z zaburzeniami emocjonalnymi', CMPPP
31. Szymańska J, 2002, 'Programy profilaktyczne. Podstawy profesjonalnej psychoprofilaktyki.', CMPPP
32. Szkoła dla Rodziców i Wychowawców, www.ore.edu.pl
33. www.swierszczyk.pl/dla-rodzicow/