

LA PROFESSIONALITÀ DEL DOCENTE PER UNA DIDATTICA INCLUSIVA

Istituto Comprensivo “E. De Amicis” – SUCCIVO (CE)

Ivana Gallo

ivanagallo@hotmail.com



Lettere da parete in metallo



Fili in acciaio con lettere

Lavagne magnetiche
“ignifughe”



Attenzione!

non confondere gli obiettivi con gli strumenti!!

Ad es. La difficoltà nella lettura può interferire con l'apprendimento,

MA... l'obiettivo ultimo dell'insegnamento

NON È SAPER LEGGERE O SCRIVERE,

quanto piuttosto usare questi strumenti per scopi di apprendimento.

La relazione educativa nella professionalità del docente

Ivana Gallo
ivanagallo@hotmail.com

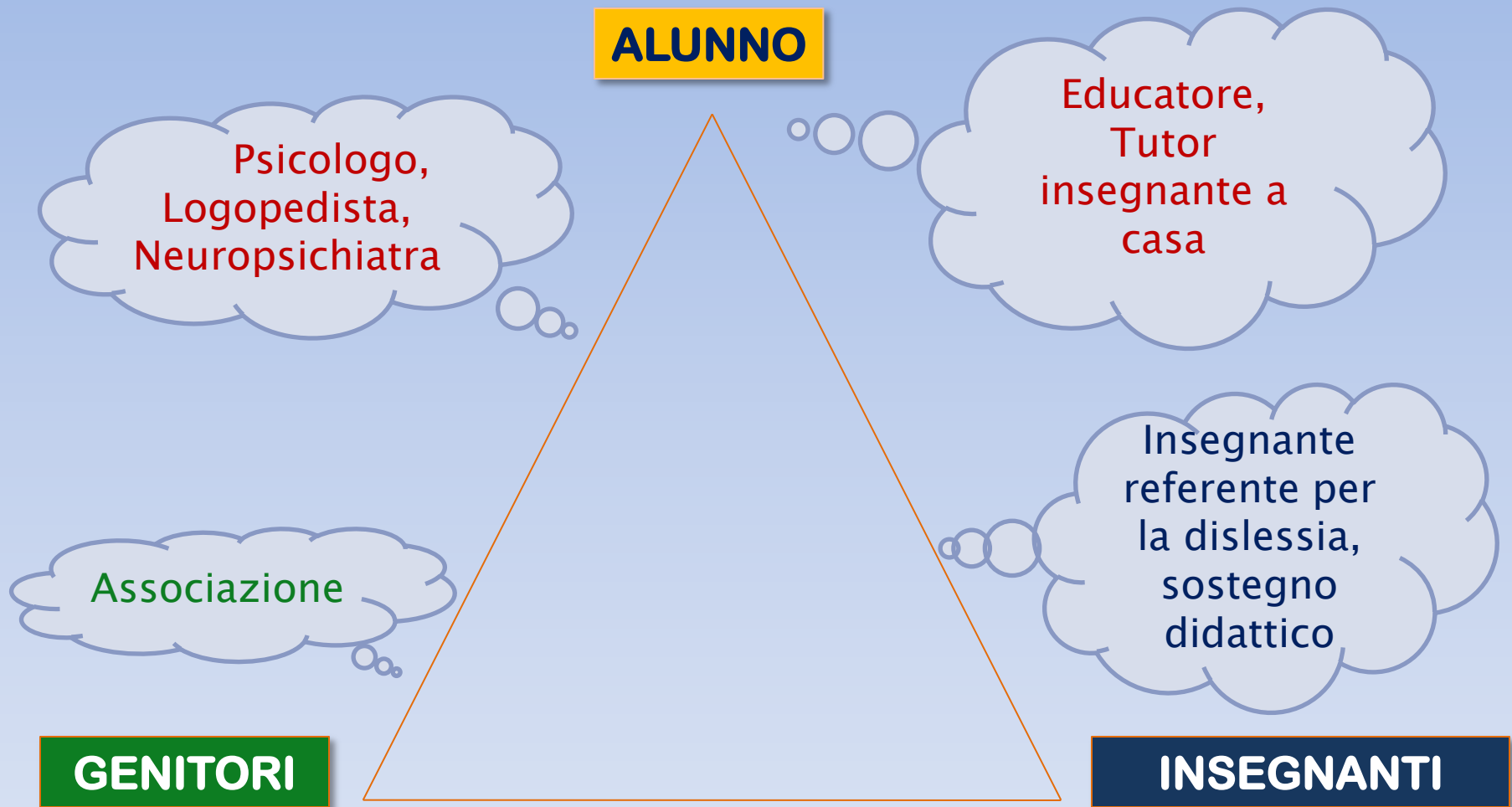
Spesso gli amici mi chiedono come faccio a fare scuola e come faccio ad averla piena.

Insistono perché io scriva per loro un metodo, che io precisi i programmi, le materie, la tecnica didattica.

*Sbagliano la domanda,
non dovrebbero preoccuparsi di come fare per fare scuola,
ma solo di come bisogna ESSERE per fare scuola*

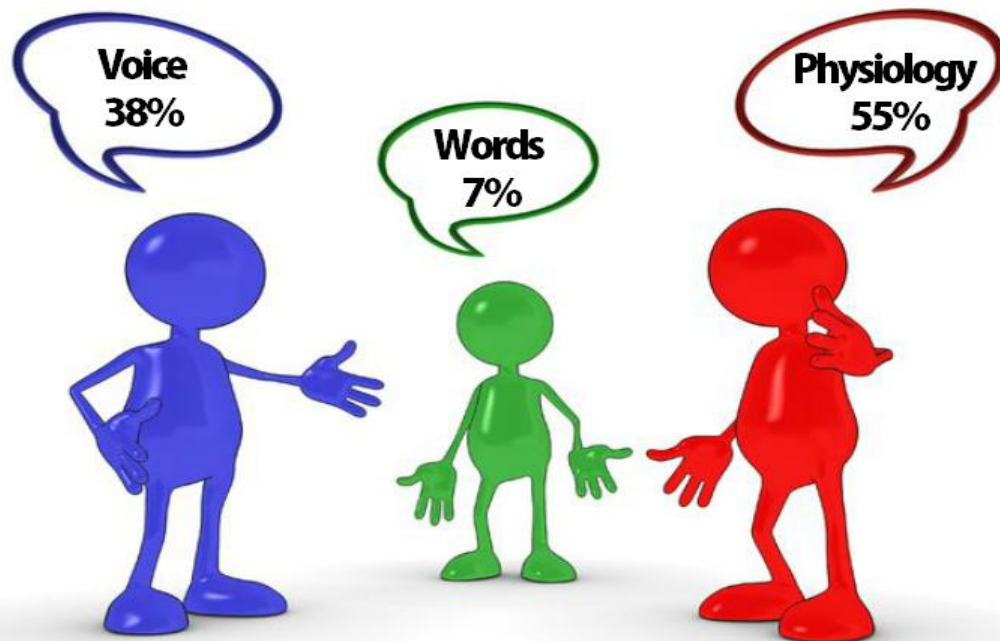
(DON Lorenzo MILANI)

Gli attori in gioco ...



COMUNICARE È UN'ARTE

A COMUNICARE S'IMPARA



COMMUNICATION MODEL

Comunicare = qualcosa che si fa in due

Due interlocutori con
l'intenzione di scambiare un messaggio.



Il vero problema della comunicazione
è che non ascoltiamo per capire, ma
per rispondere

Scuola-famiglia

**Primo passo verso una comunicazione efficace
consiste nel
riconoscere entrambe le posizioni
come legittime.**



Scuola-famiglia

Attenzione!

genitore e/o insegnante si pongono come
UNICO “ESPERTO”
delle caratteristiche del problema



Conflitto scuola-famiglia

Col risultato di **NON ASCOLTARE L'ALTRO,**

➤ **non riconosciuto come legittimo**

“cosa ne vuole sapere?”

➤ **oppure disconfermato nel suo ruolo**

“questo insegnante non ha capito niente”

“questo genitore non educa bene suo figlio”.



***Io sono OK ma
tu non sei OK***

Bisognerbbe mettersi un po'
più spesso nei panni degli altri e
chiedersi: *'se fossi io al suo posto.'*
Ci renderebbe tutti persone migliori.



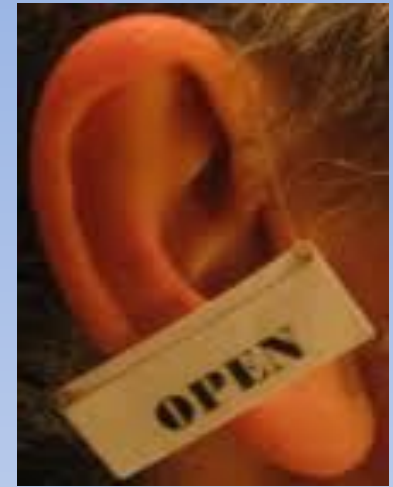
@roberto_rigoni



Prestare attenzione ai SENTIMENTI

=

AIUTARE A PARLARE DI CIÒ CHE SI PROVA



**Momento di ascolto in cui accogliere la frustrazione e
aiutare a contenerla**

**Dare un nome e un significato ai sentimenti,
imparare a riconoscerli**

Comunicazione efficace: il non verbale

GESTI	Cordiali, aperti
CONTATTO VISIVO	Diretto, costante
POSTURA	Aperta, rilassata
TONO DI VOCE	Volume medio
RITMO	Moderato e modulato

Le possibili barriere alla comunicazione secondo Gordon:

- ▶ **Ordinare – esigere**
- ▶ **Minacciare**
- ▶ **Fare la morale**
- ▶ **Dare soluzioni già pronte**
- ▶ **Interrompere frequentemente**
- ▶ **Persuadere con argomentazioni logiche**
- ▶ **Giudicare, disapprovare, criticare**

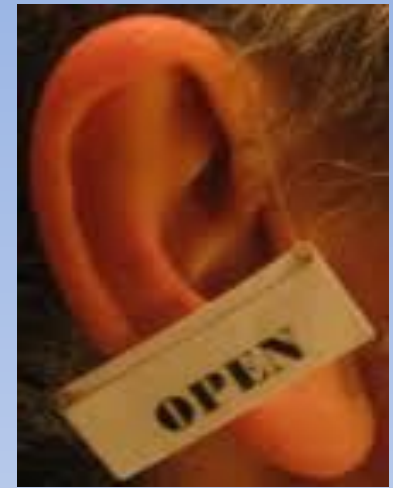
Le possibili barriere alla comunicazione secondo Gordon:

- ▶ Fare complimenti e approvare immeritatamente
- ▶ Umiliare, ridicolizzare
- ▶ Interpretare, diagnosticare, analizzare,
- ▶ Minimizzare
- ▶ Schivare il problema e cambiare discorso
- ▶ Informarsi con invadenza/ interrogare

Metodo Gordon

- ▶ **Ascolto attivo:**
quando il problema è dell'alunno
- ▶ **Messaggio-io:**
quando il problema è dell'insegnante
- ▶ **Metodo senza perdenti:**
Negoziare

Ascolto attivo



ASCOLTARE

- non è il semplice “stare a sentire”
- è una combinazione tra ciò che l’altro sta dicendo associato ad un coinvolgimento attivo
- Significa saper utilizzare l’empatia per entrare in sintonia con l’altro.

Ascolto attivo

Per Gordon l'ascolto attivo prevede 4 fasi:

1) Ascolto passivo:

**inizialmente è importante ascoltare l'altro
restando in silenzio e senza interromperlo.**

**In questo modo stiamo comunicando attenzione
nei suoi riguardi e disponibilità all'ascolto.**



**Prestiamo attenzione anche alla
comunicazione non verbale, quindi “tendersi”
verso l'altro guardandolo negli occhi senza
chiudersi (es. braccia conserte).**

Ascolto attivo

2) Messaggi di comprensione:

restare in ascolto comunicando messaggi verbali e non verbali che evidenzino il nostro interesse e l'atteggiamento di ascolto.

Ad es.: “Capisco...Ti ascolto... Sto cercando di capire...”



fare cenni con il capo, sorridere, mantenere lo sguardo.

Ascolto attivo

3) Messaggi di incoraggiamento:

sono dei messaggi che incoraggiano calorosamente l'altro ad approfondire ciò che sta dicendo:

“Continua pure... Dimmi... Spiegami pure...”.



Ascolto attivo

4) Ascolto attivo:

in questa fase è opportuno “riflettere” il contenuto del messaggio dell’altro restituendoglielo con parole diverse.

Questo consente a chi ascolta di verificare se il messaggio è stato compreso e all’altro di sentirsi ascoltato con attenzione.

Ascolto attivo

Per fare ciò possiamo utilizzare 3 strategie:

- **Parafrasare:** “Quindi mi stai dicendo che... Dal tuo punto di vista... Mi pare di capire che...”.

- **Riflettere i sentimenti dell'altro:**

“Deve essere stato brutto... Ti sarai sentito male...”

Questo consente all'altro di sentirsi compreso e ascoltato in modo empatico, con partecipazione emotiva.

- **Riepilogare:** riassumere ogni tanto ciò che il nostro interlocutore ci sta dicendo.

Perché un ascolto sia attivo occorre:

ASCOLTARE IL MESSAGGIO NELLA SUA INTEREZZA

dando attenzione al messaggio verbale e a quello non verbale (mimica, tono della voce...);

• CAPIRE LE FINALITÀ:

perché l'altra persona ci sta dicendo questo? cosa vuole ottenere o mostrare? quale esperienza lo porta a dire questo?

Importante è limitare le nostre interpretazioni e prendere atto che se l'altro dice una cosa, alla base c'è un intento e un perché legittimo.

Perché un ascolto sia attivo occorre:

VALUTARE LA COMUNICAZIONE NON VERBALE:

come viene detto il messaggio?

Con che tono, mimica e postura?

Queste osservazioni ci danno informazioni sulle emozioni dell'interlocutore e sul tipo di relazione.

Perché un ascolto sia attivo occorre:

**CONTROLLARE LA PROPRIA
COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE.**

Teniamo sempre a mente che noi ascoltiamo i messaggi partendo da nostri filtri mentali, legati alle nostre intenzioni, pensieri, scopi ed esperienze.

Diamo maggior spazio alla condivisione dei significati, piuttosto che arroccarci sulla nostra idea, partendo dal fatto che “so già cosa mi vuole dire”.

Perché un ascolto sia attivo occorre:

**ASCOLTARE CON PARTECIPAZIONE,
SENZA GIUDICARE.**

Partire dall'assunto che esistono posizioni diverse dalla nostra e altrettanto legittime ci consente di rimanere aperti all'ascolto e ad una negoziazione dei significati.

Quando è l'adulto ad avere problemi nella relazione con il bambino

Messaggio -IO

Non colpevolizzare ma
spostare l'attenzione su di sé, sul proprio disagio
“io mi irrito quando tu...”

e si invita a trovare una soluzione condivisa al
problema favorendo la responsabilizzazione del
bambino

Quindi, formulare la frase non con “*tu sei*” ma con “*io sento*”.

Messaggio -IO

Grazie al Messaggio-lo

**i nostri interlocutori non si sentono giudicati o
colpevolizzati come persone
("non sono io che non vado bene, ma questo
mio specifico comportamento"),
e sono più facilmente portati ad ascoltare i
nostri bisogni e le nostre opinioni e a riflettere
sulle conseguenze delle proprie azioni.**

Messaggio -IO

La tecnica del Messaggio-io consta di quattro momenti:

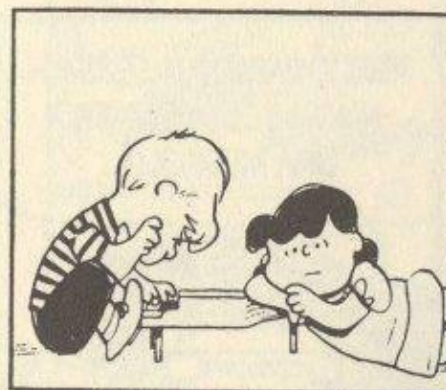
- **Io mi sento** (descrivere l'emozione che si prova)
- **Quando tu** (descrivere il comportamento dell'altro che ci crea problemi)
- **Perché** (descrivere come il comportamento è legato all'emozione che si prova)
- **Io voglio** (esprimere ciò che si vuole)

Messaggio -IO

Esempio:

"io mi arrabbio quando vedo che lasci le tue cose in disordine perché non mi sento rispettata e vorrei che tu mi aiutassi di più".

Con i Messaggi-Tu ("è colpa tua se...", "sei un egoista...", "tu non mi ascolti...") invece si rischia di offendere e far arrabbiare gli altri che inevitabilmente attiveranno comportamenti e atteggiamenti di difesa.



Metodo senza perdenti = Negoziare

In situazioni di conflitti di valori o idee, è diffusa la convinzione che necessariamente **uno debba perdere e l'altro vincere**.

“Non voglio dargliela vinta”

L'ottica autoritaria si esprime con **“lo vinco-tu perdi”**
(ad esempio: **“lo so cosa è meglio per te”**).

L'ottica del **“laissez-faire”**: **“Tu vinci-io perdo”**
(ad esempio: **“Fai quel che vuoi”**).

In questi due metodi, la comunicazione è unilaterale.

Entrambi sono basati sul **potere** e come reazioni ad esso potranno esserci riduzione della comunicazione, risentimento e frustrazione, competizione, sottomissione, ribellione, ritiro e fuga.

Metodo senza perdenti = Negoziare

L'ottica autoritaria si esprime con "lo vinco-tu perdi"
(ad esempio: "lo so cosa è meglio per te").

L'ottica del "laissez-faire": "Tu vinci-io perdo"
(ad esempio: "Fai quel che vuoi").

In questi due metodi, la comunicazione è unilaterale.

Entrambi sono basati sul **potere** e come reazioni ad esso potranno esserci riduzione della comunicazione, risentimento e frustrazione, competizione, sottomissione, ribellione, ritiro e fuga.

Metodo senza perdenti

è fondato su

rispetto e parità.

Metodo senza perdenti

Concretamente il metodo senza perdenti prevede
6 tappe

1) IDENTIFICARE E DEFINIRE IL CONFLITTO

2) ENUMERARE LE POSSIBILI SOLUZIONI

3) VALUTARE LE SOLUZIONI ENUMERATE

(riflessione sui punti di forza e di debolezza delle diverse soluzioni al fine di un arricchimento reciproco).

Metodo senza perdenti

**4) SCEGLIERE LA SOLUZIONE PIÙ
CONVENIENTE ED ACCETTABILE**

**5) STABILIRE I PARTICOLARI E I MEZZI DI
APPLICAZIONE DELLA DECISIONE**
(stabilendo ruoli, mansioni e tempi)

6) RIVEDERE E RIVALUTARE LE DECISIONI

Il tempo relazionale

**Dedicare i primi dieci minuti della lezione
alle confidenze degli alunni**

Uno spazio dove l'alunno può esprimere i suoi vissuti, ansie, preoccupazioni, disagi che, se non comunicati ed elaborati con l'aiuto dell'insegnante e degli interventi dei compagni, passano attraverso un comportamento negativo

Il tempo relazionale

- **Instaura la fiducia nei confronti dell'insegnante**
- **Migliora il clima relazionale della classe**
- **Permette di individuare e intervenire tempestivamente in situazioni di conflitto e/o disagio**

Circle Time

Consiste nel disporsi in cerchio con la consegna di:

- esprimere a turno la propria opinione o emozione relativa a un problema.
- Non giudicare quel che dicono gli altri, imparando il rispetto degli altri, la tolleranza e la collaborazione

N.B.

Il gruppo non dovrebbe essere troppo grande

(15 persone)

Circle Time

Il docente ha il ruolo di **FACILITATORE**

- Stabilisce insieme ai partecipanti le regole da osservare per il buon andamento del “tempo del cerchio”
- Facilita la comunicazione e l’ascolto
- Lascia il giusto spazio a tutti.

Circle Time

Il docente ha il ruolo di **FACILITATORE**

➤ **Accetta sinceramente i sentimenti espressi dagli studenti**

➤ **ASCOLTA SENZA GIUDICARE**

Un altro adulto può svolgere il ruolo di ombra, con il compito di osservare e formulare una sintesi finale di quanto emerso dal gruppo, affinché ai partecipanti sia restituita una definizione in positivo dell'esperienza in cui riconoscersi e su cui riflettere.

Circle Time

OBIETTIVI:

- **Conoscenza reciproca e cooperazione**
- **Accoglimento delle diversità**
- **Assertività, affermando le proprie opinioni nel rispetto di quelle altrui**
- **Integrazione culturale**
- **Educazione alla legalità intesa come capacità alla convivenza civile**
- **Risolvere problematiche in modo collegiale e condiviso (evitando interventi autoritari da parte dell'adulto)**

Le regole

**Guarda e
ascolta chi
parla**

**Non
offendere e
non ridere
degli altri**

**Chiedi il
turno per
parlare**

**Usa parole
gentili**

**Resta
seduto**

**Puoi
passare il
turno**

Educare alle emozioni
non significa insegnare a un bambino,
per esempio, a non arrabbiarsi.
Significa permettere al bambino di arrabbiarsi,
aiutandolo a riconoscere quello che prova
e a chiamarlo per nome.
Significa imparare a stare nell'emozione
senza esserne sopraffatto.

Altrimenti non è un'educazione,
ma una forma di repressione.



Rossini-Urso www.consulenzafamiliare.com

Un preside di un liceo americano aveva l'abitudine di inviare questa lettera ai suoi insegnanti, all'inizio di ogni anno scolastico.

Caro professore,
sono un sopravvissuto di un campo di concentramento.

I miei occhi hanno visto ciò che nessun essere umano dovrebbe mai vedere: camere a gas costruite da ingegneri istruiti,
bambini uccisi con veleno da medici ben formati,
lattanti uccisi da infermiere provette,
donne e bambini uccisi e bruciati da diplomati di scuole superiori e università.

Diffido - quindi – dell'educazione.

La mia richiesta è la seguente:

aiutate i vostri allievi a diventare esseri umani.

I vostri sforzi non devono mai produrre dei mostri educati,
degli psicopatici qualificati, degli Eichmann istruiti.

La lettura, la scrittura, l'aritmetica non sono importanti se
non servono a rendere i nostri figli più umani.

Tratto da "Les mémoires de la Shoah" di Annie Cojean ("Le Monde", 29 aprile 1995).

L'Educazione Razionale Emotiva

Metodologia psicopedagogica per **educare a vivere in modo equilibrato le proprie emozioni**

Si valutano 3 momenti:

- 1) **Cosa è accaduto?**
- 2) **Cosa penso di quello che è accaduto?**
(interpretazione e attribuzione di significato)
- 3) **Cosa può accadere come conseguenza dei due punti precedenti?**

ABC delle emozioni

Tra l'evento A (ciò che è accaduto) e

l'evento C (la reazione emotiva e comportamentale)

c'è sempre

un evento B che è l'attribuzione di un significato.

L'Educazione Razionale Emotiva

**È finalizzata alla
CRESCITA PERSONALE EMOTIVA**

I vissuti di ansia, di aggressività, o dolorosi se non sono adeguatamente riconosciuti e gestiti sono motivo di sviluppo di disagi giovanili.

Consigli di lettura:

- ▶ P. Watzlawick “Istruzioni per rendersi infelici”
- ▶ T.A.Harris “Io sono ok, tu sei ok”
- ▶ D.Goleman “Intelligenza emotiva”
- ▶ G. Bucay “Lascia che ti racconti”
- ▶ T.Gordon “Insegnanti efficaci”



Il contatto