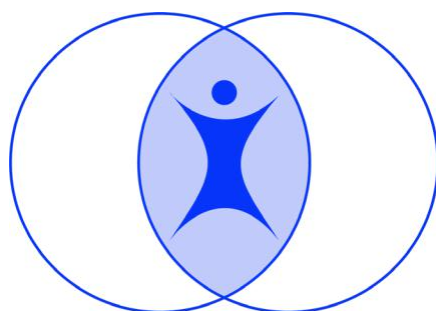


# Dispensa di Formazione

Corso

# Comunicare con i bambini e i ragazzi

*per insegnanti e genitori*



*è un lavoro realizzato da*



## **Premessa**

La presente dispensa è fornita a solo scopo di libero compendio al corso di formazione per insegnanti e genitori denominato “Comunicare con i bambini e i ragazzi”. Non vanta la presunzione di essere un Manuale di Comunicazione ma ha l’obiettivo di supportare i partecipanti riorganizzando didatticamente gli appunti su quanto condiviso durante il seminario.

Quanto di seguito riportato è costituito, per la maggior parte, da estratti da libri o da appunti sui temi di comunicazione affrontati insieme. Seguirà alla fine una semplice ma esaustiva Bibliografia grazie alla quale il partecipante, se interessato, potrà approfondire autonomamente le proprie comprensioni.

Sono infine stati trascurati dalla dispensa diversi accenni o informazioni o idee trasmesse durante il corso, che esulano dal compendio del sapere di base sulla comunicazione che è

# Formare, insegnare o educare?

Spesso i termini formare, insegnare ed educare vengono utilizzati come sinonimi e talvolta vengono confusi tra loro, tuttavia una semplice analisi anche solo etimologica delle singole parole, ci permette di comprendere subito che questi tre termini sono solo apparentemente simili tra loro ma in verità indicano cose molto diverse.

Sono dei sostantivi che si riferiscono a 3 figure “professionali” molto diverse tra loro e rendersi conto del proprio ruolo in un determinato momento, nella relazione con i bambini e/o con i ragazzi è determinante nella relazione con l’altro poiché porta con sé una responsabilità precisa e, a sua volta, un atteggiamento ben preciso.

Vediamo di seguito che significato dare ad ognuno dei tre termini:

## FORMARE

Questo verbo indica un’azione, quella del “dare una forma a qualcuno o a qualche cosa”.

Se ci rivolgiamo ai bambini e ai ragazzi, ci rendiamo subito conto che le uniche persone autorizzate a dare loro una forma sono, e sempre rimarranno, soltanto i genitori dei figli che ci vengono affidati.

Un insegnante deve quindi fare molta attenzione a non voler creare nemmeno inconsciamente delle copie di se (o addirittura delle brutte copie di se!), non deve quindi pensare, sperare, credere, immaginare minimamente che i bambini o i ragazzi che si ritrova in classe debbano rispondere come egli si aspetta o debbano comportarsi come sono stati educati i suoi propri figli.

Ogni bambino/ragazzo infatti arriva da un primo mondo, da una realtà familiare che lo ha formato e tale realtà deve essere assolutamente rispettata dagli insegnanti perché realtà unica e assoluta, diversa, originale.

Diversamente, se ogni insegnante promuovesse un’azione orientata a creare nella propria classe delle copie di studenti identici o molto simili tra loro, avremmo un’umanità monotona, perderemmo di originalità e creatività.

Grazie al Cielo questo non accade spesso ma accade comunque in un numero non irrilevante di casi ed è proprio in questi casi, in questi momenti, che troviamo delle classi in completa disarmonia con il proprio insegnante, perché, sia chiaro, se i bambini e i ragazzi sono una cosa, questa è cosa è proprio la stupidità, non sono stupidi, e comprendono immediatamente se un insegnante sta facendo e promuovendo il loro bene oppure sta promuovendo il loro male e in base a ciò reagiscono immediatamente come classe più che come singolo individuo.

Questo vuol dire che se un ragazzo, ad esempio un bullo, arriva in una classe, non può essere formato ad un modello educativo più altruistico? Sì, non può e non deve essere formato ma si può e si deve “insegnargli” un altro modo di agire nella vita.

## **INSEGNARE**

Che parola meravigliosa: INSEGNARE!

Quando ci penso, e penso quindi a ciò che significa, ovvero, “Segnare qualche cosa dentro a qualcuno!”, penso a quale grande, enorme responsabilità ogni insegnante si assuma sulle proprie spalle.

Penso a come si debba sentire un insegnante, una persona che ogni mattina, quando si sveglia, è consapevole che, per scelta, per missione, dovrà fare estrema attenzione ad ogni sua parola, ad ogni suo gesto nei confronti dei ragazzi/bambini che gli vengono affidati.

Penso a quale tensione tutto ciò debba comportare, quale fatica e, allo stesso tempo, quale grande, enorme, straordinaria gratificazione possa derivare dal lavoro di insegnate nel momento in cui riesce a “segnare” cose utili, positive, nella mente di un bambino/ragazzo.

Fare l’insegnante oggi è una missione, come fare il genitore del resto, ma con l’aggravante che è uno dei lavori più importanti che io conosca, con la maggiore responsabilità che io conosca e viene retribuito con lo stipendio più ridotto che io conosca.

Allora, INSEGNARE significa “segnare dentro” ovvero contribuire a creare dei solchi men-tali nei bambini e nei ragazzi verso i quali è rivolto l’insegnamento.

La domanda/provocazione da porci in questo momento è se tutti gli insegnanti sono veramente consapevoli della responsabilità che hanno. Un’altra domanda è chiedersi se gli insegnanti, consapevoli di essere artefici di nuove indicazioni di vita, di nuovi processi logici ed emotivi nei bambini e nei ragazzi che vengono loro affidati, hanno chiari e ben definiti programmi non solo ministeriali ma comportamentali, ecc. pronti per essere ben trasferiti ai futuri uomini e donne mature.

Mi chiedo, e questo è uno dei motivi per cui abbiamo organizzato questo corso che ha come obiettivo quello di fornire degli strumenti di base per imparare a “comunicare con i bambini e i ragazzi”, mi chiedo se gli insegnanti siano preparati non solo nel sapere ma soprattutto nel “saper fare” gli insegnati. E su quest’ultima domanda purtroppo conosco la risposta ed è NO, gli insegnanti non vengono preparati a come si insegna. Quest’arte antichissima dell’insegnamento viene appresa con l’esperienza ... ma l’esperienza la si ma-tura nel tempo (se si ha la capacità di osservare i propri errori e di migliorare se stessi!!!) e nel frattempo?

Credo, senza per nessun motivo denigrare un insegnante per questo, credo che pochi o tanti, ogni insegnate, voltandosi indietro, possa riconoscere una scia di bambini/ragazzi “morti”, persone a cui, per inesperienza, non si è riusciti ad insegnare, non si è riusciti a comunicare il bello del sapere e della conoscenza, non si è riusciti a trasmettere l’amore e la passione per la cultura, per la matematica, per la storia ... e addirittura si sia trasmesso esattamente il contrario facendo “morire” definitivamente il senso della curiosità, della ricerca, dell’arte.

Insegnare, quale grande missione, quale grande responsabilità!

## EDUCARE

Ed eccoci arrivati alla terza magica parola connessa con la trasmissione di un processo di maturazione, di crescita, di un individuo, sia esso bambino, ragazzo, adulto.

Educare ovvero “ex-ducere” che in sostanza significa “tirare fuori” - e io aggiungo “il meglio” - da coloro che ci vengono affidati o ci raggiungo.

Educare o educatore è la parola con cui desidero identificare con maggiore precisione la mia professione, la mia attività professionale.

Non sono un “formatore” - e i motivi già li conoscete - talvolta sono un insegnante, quando ad esempio insegno la tecnica di Lettura Tridimensionale che ho io stesso costruito e migliorato nel corso degli anni, poiché in questa veste contribuisco a “segnare dentro” ai ragazzi e ai bambini che incontro un nuovo metodo di studio, di apprendimento in genera-le ... ma per la gran parte di tutti gli altri corsi, come questo, o delle attività di consulenza che faccio presso realtà fisiche e/o giuridiche, sono innanzitutto un educatore, cerco costantemente di “tirare fuori il meglio” da coloro che si rivolgono a me.

Per Essere un buon educatore, un ottimo educatore, servono diversi ingredienti ma uno tra gli altri deve assolutamente non mancare poiché la sua deficienza comporterebbe con certezza assoluta “una torta cotta male”: è necessario saper comunicare.

E saper comunicare, come abbiamo imparato durante il corso, prevede innanzitutto “saper ascoltare” ... e già da questo primo atto comunicativo, saper ascoltare, possiamo rapidamente comprendere che nella società odierna la comunicazione non è di certo uno strumento, un talento, da molti manifestato.

Saper ascoltare, saper riconoscere chi è l'altro, saper capire esattamente che cosa vuole, con quale linguaggio parla a se stesso e agli altri, saper riconoscere se chi mi sta di fronte è una persona pratica, dedita all'azione, o una persona emotiva e quindi una persona che risponde a “mi piace e non piace” oppure, infine, una persona razionale che per riuscire a fare qualsiasi cosa nella vita ha la necessità di avere dati, riferimenti, indicazioni, numeri, ecc ... saper riconoscere tutto ciò e saper comunicare in modo appropriato nel medesimo linguaggio del mio interlocutore è elemento prerogativa per essere un buon formatore, per essere un buon insegnante e soprattutto per essere un buon educatore e, se consideriamo che siamo tutti educatori di noi stessi e degli altri poiché, converrete tutti con me, che non si finisce mai di imparare e da tutti possiamo continuamente apprendere ... beh, che stiamo aspettando?

Non ci resta da fare altro che iniziare ad apprendere quest'arte antica e sempre nuova che è la Comunicazione Relazionale.

## Che cosa è la Comunicazione Relazionale

La Comunicazione è ciò che, da sempre, permette all'uomo di aumentare la propria capacità di fare esperienza, di crescere, quindi, conoscere le leggi che regolano questo processo è estremamente importante nella vita di ogni individuo sia a livello personale ma soprattutto a livello professionale, qualsiasi sia la propria età, la competenza e/o la propria professione.

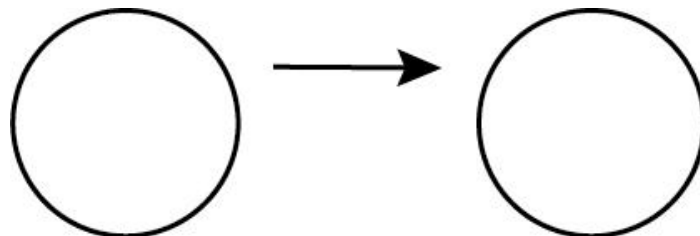
Nel mondo frenetico del Terzo Millennio, tuttavia, gli uomini, tutti, pochi esclusi, sono continuamente stimolati ad occuparsi di tante cose, lavoro, famiglia, interessi personali, e anche quando potrebbero trovare del tempo da dedicare a se stessi, alla propria crescita, vengono raggiunti da stimoli che li portano a distrarsi e a fare di tutto fuorché ... crescere.

L'uomo, in generale, è oggi più di ieri continuamente distratto, spesso assente, meccanico, automatico.

... e questo porta inevitabilmente ad un modello di comunicazione che sempre di più è chiuso, limitato, superficiale.

La parola "Comunicazione" significa attuare quel processo, quell'azione, per cui tra due o più persone vi sia qualche cosa che viene fatto insieme, in comune: "Comunica-Azione" o meglio "Azione-Comune".

Durante il corso abbiamo visto che possiamo sintetizzare la Comunicazione in 3 modelli di base molto diversi tra loro.



Abbiamo chiamato questo modello: **MONOLOGO**

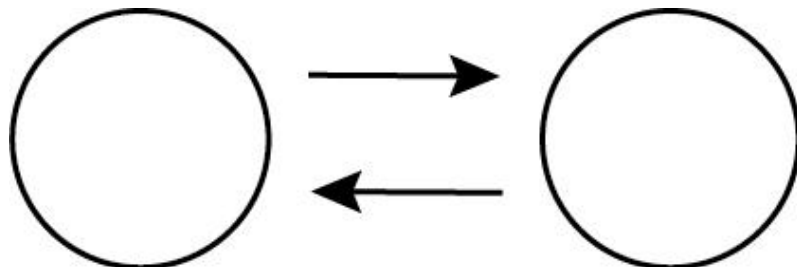
Purtroppo questo modello di comunicazione coinvolge oltre il 90% delle persone.

Come si può vedere dalla freccia, è un modello mono-direzionale il che significa che quando una persona parla, non ascolta, non vi è quindi risposta o meglio, laddove l'interlocutore provi a rispondere, di fatto non c'è l'ascolto e quindi è come se chi parla, parla da solo, parla a se stesso. E' tipico delle persone che sono centrate sul proprio IO, che pensa-no e credono che tutti coloro che li circondano debbano pensare, fare, sentire come loro pensano, fanno e sentono.

E' un modello tipico di chi ha autorità (ma ovviamente non autorevolezza), di chi comanda e non ammette discussioni, di chi è abituato a NON pensare prima di fare, di quell'insegnante o formatore o educatore che impone la propria volontà e non ottiene rispetto dalla classe.

Per un insegnante, un educatore o un formatore, questo modello di comunicazione è totalmente deleterio.

Abbiamo visto durante il corso anche un secondo modello di comunicazione, che di fatto permette un'interazione tra le persone, una sorta di scambio.



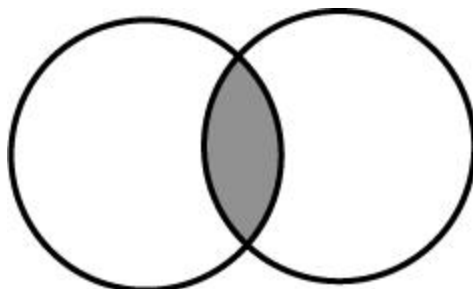
Abbiamo chiamato questo modello: **DIALOGO**

Il Dialogo è la vera base della comunicazione perché prevede la bidirezionalità nella relazione. Io parlo e contemporaneamente ascolto. Ascolto non solo le parole pronunciate dal mio interlocutore ma ascolto soprattutto come egli parla, come gesticola e si muove, come si esprime.

Questo modello di comunicazione diventa efficace rispetto al monologo perché, come accennato precedentemente, permette uno scambio di informazioni e quindi un arricchimento per chi parla. Chi parla inoltre, restando in un'attitudine di ascolto, può riuscire a capire se l'altro, il ragazzo o bambino che ha di fronte, comprende ciò che gli viene detto. L'ascolto permette di capire se nell'altro ci sono dubbi irrisolti o se alcuni passaggi vengono comunicati in modo meno chiaro rispetto ad altri. Inoltre, l'attitudine di ascolto può permettere a chi parla di intervenire subito correggendo il proprio linguaggio e/o ripetendo quanto deve essere espresso, con un notevole risparmio di tempo ed energia.

Quante volte ho visto nella mia lunga carriera di studente, un insegnante insegnare e ... parlare praticamente con i muri della mia classe.

Infine è stato proposto un terzo modello di comunicazione, ritenuto il più efficace, il più importante, il più vantaggioso, ma allo stesso tempo il più complesso da applicare perché semplicemente l'uomo ordinario non è assolutamente abituato ad attuarlo in alcuna occasione.



Abbiamo chiamato questo modello: **COMUNICAZIONE RELAZIONALE**

Da questa modalità comunicativa, chiunque la applichi, ottiene il massimo del vantaggio.

Prevede uno sforzo iniziale, quello di donare all'altro ciò che si ha e/o ciò che si è, o almeno una parte.

Solo infatti donando all'altro una parte di noi possiamo fare una comunicazione relazionale, una comunicazione in cui, proprio per il fatto di mettere in comune con l'altro una parte di noi, riceviamo da esso qualche cosa ed il nostro valore diventa maggiore.

Grazie alla comunicazione Relazionale, i nostri interlocutori non rimangono semplici pedine di un'operatività in azienda ma diventano espressione e prolungamento neuronale della nostra intelligenza (l'altro ci offre il suo punto di vista!), del nostro fare (l'altro farà per noi ciò che noi da soli non riusciamo a fare!) e della nostra creatività (l'altro potrà esprimere se stesso complice della relazione di unità!).

La comunicazione relazionale prevede uno sforzo costante, continuo nel tempo e per questo viene anche definita un processo "a tendere" nel senso che non vi è, e non può esserci, limite al miglioramento del processo di condivisione.

## **Conclusioni:**

In una classe, come insegnanti o come genitori di fronte ai propri figli, si può essere autoritari e/o autorevoli.

Nel primo caso l'espressione comunicativa è quasi sempre un monologo e/o raramente si configura come dialogo. Nella relazione autoritaria non vi è mai crescita, né in chi comunica, e ovviamente tantomeno in chi riceve la comunicazione che deve limitarsi a subire quanto gli viene detto.

Nel caso dell'autorevolezza invece tutto cambia. In primis perché l'autorevolezza deve essere "guadagnata" sul campo ed è sempre il frutto di un processo di crescita. L'altro infatti, il bambino o il ragazzo, ti riconosce autorevole non per ciò che dici ma per ciò che fai e tanto più se ciò che fai permette a tutti coloro che ti circondano di crescere.

Va da sé che la conclusione sia ovvia: in una classe, di fronte ai propri figli, l'autorevolezza non può mai essere un processo vantaggioso se non in casi sporadici e comunque solo ed eventualmente all'inizio di un insediamento di ruolo. Diversamente, imparare ad essere autorevoli permetterà a tutta la classe di bambini/ragazzi di crescere, di diventare autonomi e specializzati, più consapevoli e determinati nel fare.

A voi scegliere il metodo di comunicazione che preferite, fermo restando il fatto che ogni scelta porta con sé delle inevitabili conseguenze.



**I Sistemi**  
**Rappresentazionali**  
***Visivo - Auditivo - Cinestesico***

## **Premessa**

Come abbiamo visto durante il corso, ogni uomo, quindi anche i nostri bambini e ragazzi, comunica attraverso i propri 5 sensi e, allo stesso tempo, abbiamo anche compreso che ogni uomo non può non comunicare poiché anche il solo sguardo, anche il proprio essere attento o distratto, è un modo per comunicare ad esempio il proprio interesse o disinteresse per un determinato argomento, la propria approvazione o disapprovazione per un'indicazione ricevuta.

Abbiamo compreso durante il corso, che riuscire a capire quali sono i sistemi di comunicazione delle persone che ci circondano, degli uomini che ci vengono affidati nel nostro gruppo di lavoro, diventa indispensabile per una chiara, diretta e decisa comunicazione.

Abbiamo anche capito che dei 5 sensi primari, 3 sono i sensi che vengono utilizzati maggiormente dall'uomo nella propria comunicazione ovvero la vista, l'udito ed il tatto.

Per questo motivo possiamo suddividere le persone, i ragazzi, in persone di tipo visivo se utilizzano prevalentemente il senso della vista come canale di comunicazione primario, oppure possiamo individuare persone di tipo auditivo se utilizzano l'udito come canale di comunicazione primario o infine persone di tipo cinestesico qualora utilizzino il tatto, il contatto come canale di comunicazione primario.

Nella nostra società abbiamo a che fare prevalentemente con persone di tipo visivo. Tutto intorno a noi, dalla tv, allo smartphone, ci "parla" mediante la vista e quindi siamo spesso condizionati all'uso prevalente di questo senso rispetto agli altri. E i ragazzi, i bambini di oggi, sono i più soggetti a queste mode e tendenze orientate verso smartphone, computer e tv.

Al contrario, il tatto, il contatto, diventa un senso sempre meno esercitato dall'uomo comune che invece si rifugia sempre di più dietro ad un telefono, dietro ad un computer, magari chattando dalla mattina alla sera in social di ogni tipo ... e il rapporto umano, il contatto umano viene sempre meno.

Vediamo allora di seguito le caratteristiche primarie dei vari tipi sensoriali con l'obiettivo di imparare a riconoscere le persone che ci stanno intorno e riuscire in questo modo a comunicare meglio con ognuna di esse.

## **Caratteristiche di persone che utilizzano prevalentemente il senso della vista**

- Utilizzano prevalentemente predicati di tipo visivo (vedi più avanti)
- Il ritmo della voce è veloce, il volume ed il tono elevati
- Tendono a gesticolare ponendo l'oggetto del proprio discorso su un piano tridimensionale
- Il movimento delle mani è in direzione centrifuga ovvero da dentro verso fuori
- Hanno una respirazione alta, poco profonda, "di petto" e veloce come la loro parlata
- Spesso troviamo soggetti visivi particolarmente alti e con la cosiddetta "testa tra le nuvole"
- Tendono ad indicare gli occhi quando si esprimono dicendo ad esempio "ho notato la tua felicità"
- Relativamente al modo di parlare, sono particolarmente veloci, possiamo trovare dei visivi soggetti a veri e propri "scoppi di parole", hanno un ritmo molto veloce nel discorso, a volte danno l'impressione di essere nervosi e approssimativi
- I loro occhi tendono a guardare in alto
- I soggetti "vedono le immagini davanti a sé", visualizzano con grande naturalezza
- I soggetti hanno memoria visiva: ricordano con facilità colori, luoghi, pagine e copertine di libri e giornali, 'scene' vissute, i volti di persone di cui però talvolta non trattengono i nomi.

Il loro modo di vestire è spesso grintoso, alla moda, colorato e indossano spesso dei *luccichii* ovvero qualche accessorio che come un orologio, una spilla, un anello o una medaglietta che sia sempre particolarmente grande, colorata, evidente, ben visibile.

## **Caratteristiche di persone che utilizzano prevalentemente il senso dell'udito**

- In genere hanno l'atteggiamento di un oratore sempre pronto ad entrare in scena
- Il loro linguaggio è molto musicale, modulano il tempo ed il tono oltre che il volume
- Spesso si atteggiavano nella posizione "della cornetta" e mentre ascoltano o parlano sembra siano sempre al telefono
- Gli auditivi hanno inoltre una certa rotazione del busto o del corpo nel loro insieme rivolgendo spesso il padiglione auricolare verso il proprio interlocutore
- Il movimento delle mani, e quindi il gesto, è tipico del direttore d'orchestra, portando le mani a destra e a sinistra al ritmo delle parole e del discorso, fermando il loro movimento nelle pause, etc.
- Non sono rari i gesti come il tamburellare delle dita, il mordicchiarsi le dita, schiacciare la lingua, canticchiare e fischiare soprattutto quando questi soggetti sono soli o stanno pensando a qualche cosa
- La respirazione degli auditivi è spesso uniforme a petto pieno e diaframmatica
- Anche la tensione muscolare è uniforme
- Le parole vengono pronunciate spesso in modo chiaro e nitido (si ascolta molto mentre parla) e i predicati sono di tipo auditivo (vedi più avanti)
- Lo sguardo rimane a livello orizzontale
- Non si accorgono di ripetere spesso gli stessi concetti nella medesima conversazione: ai visivi risultano noiosi, lenti e ripetitivi.
- Gli auditivi ricordano suoni, parole, musica, i nomi delle persone, ma non i loro volti

## Caratteristiche di persone che utilizzano prevalentemente il senso del tatto

- Diversamente dai visivi e dagli auditivi, i cinestesici hanno spalle ricurve, testa bassa, attaccata alle spalle
- Gesticolano in forma centripeta ovvero dall'esterno all'interno, si toccano spesso indicando con le mani il luogo in cui avvertono le sensazioni che nascono in loro quando parlano e ascoltano
- Il respiro è basso, addominale, poca mobilità della parte alta del torace
- I cinestesici tendono a guardare in basso.
- Se muovono le mani in genere esse si spostano sul piano mediano del corpo
- I loro muscoli sono in genere rilassati
- A volte sembra che facciano fatica ad esprimersi a parole e preferiscano disegnare, manipolare oggetti, creare con materiali vari
- Il ritmo della loro parlata è lento, profondo, molte le pause, talvolta non strettamente collegate con il filo del discorso e il tono è basso
- Ricordano aromi, profumi, il gusto, la consistenza, associano per esempio i luoghi ai profumi
- Hanno difficoltà a stare fermi e seduti, hanno sempre bisogno di muoversi (possono essere degli atleti), i loro movimenti corporei hanno spesso caratteristiche tattili, cioè sentono il bisogno di toccare e afferrare gli oggetti
- Hanno ricordi molto accentuati di tipo tattile, gustativo e olfattivo
- Usano forme linguistiche astratte e originali, riferite spesso a sensazioni, accompagnate da adattamenti corporei e gesticolazioni
- Le loro espressioni sono spesso collegate alla corporeità.

## I predicati sensoriali

Come di certo ricorderete, durante il corso abbiamo condiviso il fatto che le persone, i bambini/ragazzi particolarmente visivi o auditivi o cinestesici, li abbiamo chiamati “polari”, non solo hanno un modo di vestirsi, muoversi e gesticolare specifico, individuabile, ma hanno anche un modo di parlare ben preciso.

In particolar modo, oltre a velocità e tono del parlare, le persone polari hanno anche un “vocabolario” che spesso descrive il proprio tipo sensoriale, qualsiasi sia la moda o lo stereotipo di linguaggio che si usa nelle diverse epoche e nei diversi momenti storici.

Di seguito vi indicherò nelle liste alcune parole chiave e/o verbi e/o aggettivi che vengono spesso usati dalle persone che hanno una dominanza visiva, auditiva o cinestesica.

Sarà importante riuscire a riconoscere questi predicati e, come vedremo più avanti, sarà importante riuscire ad utilizzarli in modo utile e vantaggioso durante la pratica del ricalco che abbiamo studiato durante il corso.

### I Predicati sensoriali utilizzati più spesso dai VISIVI

inquadrare	veditela tu
immaginare	ben definito
mettere a fuoco	immagine mentale
mostrare	in vista di
illustrare	ben chiaro
chiarire	come la vedo io
chiaro	ben in vista
brillante	visione poco chiara
punto di vista	si assomiglia
visione	evidente
prospettiva	un approccio miope
occhiata	idea nebulosa
rivelare	fare una scenata
esporre	senza ombra di dubbio
vedere allo stesso modo	sbirciare

## **I Predicati sensoriali utilizzati più spesso dagli AUDITIVI**

ascoltare  
rumore  
descrivere  
dire  
domandare  
parola chiave  
udire  
suoni  
melodia  
spiegare  
tono  
ad alta voce  
comporre  
domanda  
riflessione

descrivere in dettagli  
esprimersi  
fare attenzione  
l'ho già sentito  
ben informato  
esprimere un'opinione  
parola per parola  
forte e chiaro  
per così dire  
fare appello a  
armonioso  
altisonante  
inaudito  
chiassoso  
sordo come una campana

## **I Predicati sensoriali utilizzati più spesso dai CINESTESICI**

toccare  
afferrare  
impatto  
scuotere  
vibrare  
strofinare  
stimolato  
triste  
impressione  
irritare  
sentire  
panico  
dolore  
calma  
ricominciare

sfuggire di mente  
ti combatterò  
rimuginare  
in breve  
solide fondamenta  
problematico  
controllati  
scocciatore  
tenere in sospenso  
discussione animata  
tagliare la testa al toro  
mettiti in contatto con  
non ti seguo  
con la puzza sotto il naso  
sono rimasto amareggiato

# **Il Sistema REP**

***Razionali - Emozionali - Pratici***

## **Premessa**

Oltre alle modalità di comunicazione e quindi di espressione comunicativa connessa ai cinque sensi, durante il corso abbiamo anche affrontato il tema delle diversità di approccio mentale alla vita, poi al lavoro, che ogni bambini/ragazzo ha per sua natura.

Abbiamo osservato come tali diversità dipendano moltissimo dal modo con cui ognuno di noi è cresciuto, dipendono dal luogo (essere nati a Padova è diverso che essere nati a Napoli), dipendono dalla familiarità (una famiglia con dei genitori che hanno conseguito lauree, ecc. ha una modalità di approccio probabilmente diversa da una famiglia molto operativa e di poco studio come potrebbe essere quella di un semplice contadino) e in particolare dai nostri primi 7/10 anni di vita.

A tal proposito abbiamo osservato che vi sono persone che possono essere più razionali, più emotive o più pratiche di altre e che tali diversità di approccio non sono poco influenti nel modo di pensare e poi di agire.

Ecco quindi che abbiamo suddiviso le persone in persone a valenza razionale, emotiva o pratica.

Di seguito una descrizione con le peculiarità maggiormente evidenti.



## **Caratteristiche espressive dei bambini/ragazzi a valenza Razionale**

- Sono persone in genere a struttura “quadrata” soprattutto in volto, i classici “armadi ambulanti”
- Il corpo è ben strutturato indipendentemente dall’età
- Hanno necessità di sapere, di avere dati e informazioni, di conoscere i dettagli di ogni cosa
- Fanno spesso molte domande, alcune anche senza alcun senso o se non altro, per loro un senso c’è, ma a voi spesso questo senso sembra non esserci
- Sono in genere lenti perché usano molto la logica comparativa ovvero “questo in rapporto a quest’altro”, quindi un lento non è lento perché non sa ma spesso lo è perché sta pensando più di quanto voi necessitate
- Parola chiave: comparativi
- Con queste persone dobbiamo sempre fornire molte informazioni e spiegazioni soprattutto quando chiediamo loro di fare qualche cosa
- Con queste persone dobbiamo continuare a parlare in modo da tenere impegnata la loro mente, dobbiamo saturarli di dati soprattutto nel caso in cui le richieste di operatività che dobbiamo impartire loro siano molto macchinose altrimenti iniziano a pensare ed è finita.
- Sono tuttavia ingegnosi e interessanti perché si fanno domande che i compagni e amici non si pongono e in questo senso possono essere molti utili nei momenti di problem solving.
- In genere ci ascoltano, sono con noi mentre parliamo, si interessano di molte cose per cui quando si “inchiodano” letteralmente intorno ad un pensiero dal quale non riescono ad uscire, può essere utile distrarli chiedendo loro di parlarci dei libri che più gli piacciono o chiedendo loro informazioni su cosa possono conoscere su un argomento che stiamo trattando.
- In genere sono seriosi e poco simpatici, mancano di ironia.

## **Caratteristiche espressive dei bambini/ragazzi a valenza Emozionale**

- Sono ragazzi che vivono in base al “mi piace e non mi piace”
- Sono veloci, rapidissimi nel pensare e nel decidere, anche se talvolta sono superficiali nel senso che scelgono le cose un po’ “di petto” e poi se ne rammaricano perché si accorgono che una scelta diversa da quella presa in fretta e furia potrebbe essere stata molto più interessante.
- Non dovete parlare molto con loro ma continuare a chiedere, anche più volte e in modo ripetitivo, se il compito che gli state affidando a loro piace oppure no.
- Sono in genere simpatici, divertenti, per cui siatelo anche voi con loro, diversamente non sarete considerati come persone “serie”.
- A questi ragazzi piace scherzare, fatelo con loro e con i loro amici ma attenzione a non esagerare, potrebbero sentirsi sopravvaricati dalla vostra simpatia e potreste in questo modo diventare odiosi e quindi vi cancelleranno dalla loro lista degli “amici”.
- Offrite spesso il vostro punto di vista, ne hanno bisogno, ma sempre orientato a “questo è bello per questo motivo, quest’altro non lo è per quest’altro motivo!”
- Sono persone da prendere sempre in considerazione e da coinvolgere ogni volta che avete la necessità che il gruppo prenda “respiro”, che si attivi per agire e fare uno sforzo, ecc.

## Caratteristiche espressive dei bambini/ragazzi a valenza Pratica

- Sono i più semplici da accontentare anche perché se rispondete alla loro domanda costante ovvero “cosa devo fare?”, vi ringrazieranno e faranno in modo meticoloso ciò che gli avete detto di fare, diversamente se ne andranno da voi non soddisfatti, pieni di dubbi e soprattutto non operativi.
- Non prendono quasi mai iniziativa, ma appena ricevono indicazioni nessuno li fermerà.
- Sono “veloci” nel fare.
- In genere quando li incontrate, e se avete anticipato loro un problema o una nuova procedura da eseguire, hanno già un’idea precisa su ciò che devono fare.
- Sono anche questi dei tipi simpatici ma con un’ironia meno goliardica degli emozionali. Tuttavia non scherzate troppo, non date troppi dati o informazioni, non chiedete loro di pensare troppo perché altrimenti risulterete antipatici e, se potranno, salteranno volentieri una vostra lezione o la possibilità di stare del tempo con voi.
- Sottolineate molto spesso la funzione di una cosa che state loro insegnando o chiedendo di usare e/o di fare, spiegate perché è stato costruito, ideato, a cosa serve
- Non fatevi mai cogliere impreparati perché sarete subito segnalati come delle persone poco serie e poco professionali.
- Meglio inventarsi una cosa poco congrua con quanto state loro insegnando, magari sottolineando che vi informerete meglio e in seguito darete ulteriori ragguagli piuttosto che non avere un’idea e non saper dare una risposta.
- Non bombardateli troppo di informazioni e non dimenticate mai che la loro regola è “dimmi quello che devo fare e io lo faccio!”. Punto.

***Intelligenza Intellettuale  
ed intelligenza emotiva***

## **Premessa**

Tra la rivoluzione della pubertà e il declino della vecchiaia, il corpo umano raggiunge il massimo potenziale.

Da adulti, in termini biologici, siamo prodotti completi, capaci di grandi successi che hanno tutti la stessa origine: il cervello.

Miracolo evolutivo ineguagliabile, il cervello è infatti l'oggetto più complesso dell'universo conosciuto. Ed è per ciò molto importante capire come si sia evoluto e da dove provenga.

Quello dei nostri antenati era molto piccolo, equivalente a mezzo litro di volume, come il motore di una cinquecento. Oggi, due milioni e mezzo di anni dopo, il cervello umano è diventato tre volte più grande, quanto il motore di un'auto sportiva.

Ad ogni generazione ha acquisito più di 150.000 cellule ed assorbe più energia di ogni altro organo del corpo. Consuma un quinto del cibo ingerito ed è per questo che la testa è la zona più calda del nostro organismo.

Ma cosa avviene all'interno del cervello? e di che cosa è fatto?

Non è certamente bello a vedersi, ha la consistenza di un fungo ed è composto di cellule cerebrali chiamate neuroni: mattoni che costruiscono i nostri pensieri, tutte le nostre azioni, attraverso impulsi elettrici, con una velocità pari a 400 km l'ora che, moltiplicati per i cento miliardi di neuroni che abitano il nostro cervello, sarebbero capaci di illuminare costantemente una lampadina.

In questo groviglio precisissimo ed inestricabile, eppure capace di lasciare uno spazio tra neurone e neurone, si generano reazioni chimiche fondamentali tra i mediatori chimici che orientano i nostri pensieri.

E' infatti il cervello che memorizza tutti i movimenti appresi fin dalla nostra infanzia e che,

con la stessa struttura mentale di quando si è neonati, continua a determinare il proseguo della nostra esistenza con una parte incosciente più agile di quella cosciente, che prende però il sopravvento quando c'è un'emergenza da gestire.

Un cervello è diviso in aree che rispondono di tutto quanto necessario alla socializzazione:  
Il cervelletto, è responsabile dei movimenti automatici;  
il cervello posteriore, della vista;  
la corteccia anteriore, della logica;  
altre aree sono quelle del linguaggio e delle abilità sociali che fanno la vera differenza nella vita.

Ma se è il cervello che ci rende ciò che siamo, possiamo dire di essere il risultato delle nostre capacità puramente cognitive misurate dal Quoziente di Intelligenza?

Assolutamente no.

O meglio, assolutamente no, almeno da venticinque anni anche per la ricerca scientifica, da quando cioè alcuni studiosi hanno cominciato a parlare dell'Intelligenza Emotiva.

**L'espressione «intelligenza emotiva» si riferisce alla capacità di riconoscere i nostri sentimenti e quelli degli altri, di motivare noi stessi, e di gestire positivamente le emozioni, tanto interiormente, quanto nelle nostre relazioni.**

Essa descrive abilità che, per quanto complementari, sono distinte dall'intelligenza accademica, ossia dalle capacità puramente cognitive misurate dal QI. Molte persone intelligenti sui libri ma carenti di intelligenza emotiva finiscono per lavorare alle dipendenze di gente con un QI più basso ma tali da eccellere nelle capacità dell'intelligenza emotiva.

Questi due diversi tipi di intelligenza - intellettuale ed emotiva - esprimono l'attività di parti diverse del cervello. L'intelletto si basa esclusivamente sulle elaborazioni che hanno luogo a livello della neocorteccia, ossia degli strati superficiali del cervello, di più recente evoluzione. I centri emotivi si trovano invece in profondità, nelle regioni sottocorticali più antiche; l'intelligenza emotiva comporta il funzionamento integrato di questi centri con quelli intellettuali.

Fra i teorici dell'intelligenza più autorevoli che sostengono la distinzione fra capacità intellettuali ed emotive troviamo Howard Gardner, uno psicologo di Harvard che nel 1983 propose un modello molto apprezzato di «intelligenza multipla». Il suo elenco di sette tipi di intelligenza non comprendeva solo le abilità verbali e di calcolo, ma anche due varietà «personali»: la conoscenza del proprio mondo interiore e la destrezza sociale.

Una teoria completa dell'intelligenza emotiva è stata proposta nel 1990 da due psicologi, Peter Salovey; di Yale, e John Mayer, ora all'università del New Hampshire.

Un altro modello pionieristico dell'intelligenza emotiva era stato proposto negli anni Ottanta da Reuven Bar-On, uno psicologo israeliano. E in anni recenti diversi altri teorici hanno apportato alcune variazioni alla stessa idea.

Salovey e Mayer definirono l'intelligenza emotiva in termini di capacità di monitorare e dominare i sentimenti propri e altrui e di usare i primi per guidare il pensiero e l'azione. Mentre essi hanno continuato a mettere a punto la teoria, io ho adattato il loro modello traendone una versione che trovo utilissima per comprendere il modo in cui questi talenti emotivi si rivelano importanti nella vita lavorativa.

## Le cinque competenze dell'Intelligenza Emotiva

Un modo nuovo di riconoscere ed affinare i talenti dei bambini e dei ragazzi in tutti i campi della vita, richiede che vengano sviluppate almeno 5 competenze emotive e sociali fondamentali:

### 1. consapevolezza di sé

*Conoscere in ogni particolare momento i propri sentimenti e le proprie preferenze e usare questa conoscenza per guidare i processi decisionali; avere una valutazione realistica delle proprie abilità e una ben fondata fiducia in se stessi*

### 2. dominio di sé

*Gestire le proprie emozioni così che esse - invece di interferire con il compito in corso lo facilitino; essere coscienti e capaci di posporre le gratificazioni per perseguire i propri obiettivi; sapersi riprendere bene dalla sofferenza emotiva.*

### 3. motivazione

*Usare le proprie preferenze più intime per spronare e guidare se stessi al raggiungimento dei propri obiettivi, come pure per aiutarsi a prendere l'iniziativa; essere altamente efficienti e perseverare nonostante insuccessi e frustrazioni.*

### 4. empatia

*Percepire i sentimenti degli altri, essere in grado di adottare la loro prospettiva e coltivare fiducia e sintonia emotiva con un'ampia gamma di persone fra loro diverse.*

### 5. abilità sociali

*Gestire bene le emozioni nelle relazioni e saper leggere accuratamente le situazioni e le reti sociali; interagire fluidamente con gli altri; usare queste capacità per persuaderli e guidarli, per negoziare e ricomporre dispute, come pure per cooperare e lavorare in team.*

In questo scenario, l'aspetto più interessante è che anche l'intelligenza emotiva può essere appresa, stimolata, allenata e questo è compito essenziale di ogni educatore che voglia ritenersi tale.

A prescindere dai livelli di intelligenza emotiva della classe all'interno della quale ci troviamo a lavorare, scoprire, possedere e allenare queste capacità nei bambini e ragazzi che ci vengono affidati, significa trovare un modo per aiutarli a sopra-vivere conservando intatti la propria umanità e il proprio equilibrio.

Tutto è possibile imparando a frequentare quel luogo veramente sorprendente che è la

mente, il cervello, fonte della vita dove risiedono la conoscenza e il nostro "Io". Il cervello rappresenta ancora un mistero che l'uomo non è ancora riuscito a svelare completamente ma che la scienza, strumento di indagine più forte della nostra vita, oggi chiama "Anima".

*"E' probabile che una tappa decisiva  
nel misterioso processo dell'educazione dell'uomo  
sia rappresentata dal giorno in cui un essere che stava esplorando  
con curiosità il suo ambiente  
fermò la sua attenzione su sè stesso"*

Konrad Lorenz

## Alcune riflessioni utili

Come abbiamo più volte ribadito durante il corso non si diventa esperti in comunicazione dopo 6 sole ore di corso. Sarei un illuso se volessi darvi un'informazione diversa da questa, tuttavia, credo che quanto abbiamo ribadito e visto insieme, come inizio di un lavoro di miglioramento delle proprie competenze prima di tutto professionali e poi personali, sia già ciò che come minimo è necessario acquisire come informazioni e come fare pratico, per poter apprendere quest'arte antica e sempre nuova che chiamiamo "Comune - Azione".

Desidero ribadire di seguito alcuni semplici consigli che, se seguiti alla lettera, vi aiuteranno non poco a diventare degli educatori invidiabili.

La prima cosa da fare quando si vuole comunicare con i bambini e i ragazzi consiste nel cercare di osservare il proprio interlocutore, capire esattamente quale sia la sua domanda, comprendere esattamente come egli sia fatto, quali siano i suoi limiti e le sue possibilità ed infine accoglierlo ed amarlo per poterlo raggiungere.

Tutto questo richiede un'esperienza pratica a cui purtroppo nessuno ci allena: l'arte interiore del silenzio, della pausa.

Dopo questa fase di ascolto attivo e solo dopo questa fase è possibile iniziare a parlare con chi ci sta di fronte.

Il primo atto comunicativo quindi è sempre lasciare che l'altro "si svuoti", permettere prima di tutto all'altro di raccontarsi, di esprimere il suo punto di vista. In questo modo, i ragazzi lasceranno dello spazio libero, saranno più disponibile all'ascolto di quanto abbiamo da dire e, soprattutto se avrò nel frattempo fatto un buon ricalco, l'altro saprà riconoscermi come simile, mi riconoscerà come rispettoso, mi riconoscerà come accogliente e sarà pre-disposto a capire ciò che ho da comunicargli.

### Ricorda

*Nessuno cambia il proprio modo di fare, nemmeno a lungo termine se lui/lei non è veramente motivato al cambiamento.*

Per produrre un cambiamento nei ragazzi, per aiutarli a fare come tu ritieni più utile che venga fatto, devi portarli al punto in cui siano assolutamente motivati a cambiare il proprio modo di fare.

E sai come si motivano i ragazzi al cambiamento?

Non comandando, non dando indicazioni fredde, imperative, distaccate ... solo se il tuo linguaggio sarà appropriato, se si sentiranno accolti, se si sentiranno compresi, se nel tuo linguaggio riconosceranno anche il loro linguaggio e il loro modo di fare e operare.

E' per questo motivo che abbiamo ribadito ed evidenziato durante il corso l'importanza del "ricalco", l'importanza di quell'arte che ci permette, ascoltando l'altro, anche ad occhi



chiusi (ricordi !?!), di entrare in risonanza e di diventare capaci di dire le stesse cose, gli stessi numeri, prima che l'altro addirittura li pensi.

E' qui che un "educatore" di una squadra di bambini e ragazzi si distingue da un MAESTRO EDUCATORE.

I cattivi allenatori cominciano spesso ad intervenire sui loro uomini, senza lasciarli parlare, senza nemmeno ascoltarli, senza che queste persone vogliano realmente cambiare il proprio modo di vedere e agire.

Cambiare non è difficile. Non ci vuole neanche tanto tempo. Il cambiamento avviene in un attimo. In un lampo. Ciò che impiega tanto tempo è lavorare per arrivare al momento del cambiamento.

Se vuoi diventare un Maestro Educatore di futuri uomini, perché di questo si tratta quando si vuole gestire una squadra di bambini/ragazzi, devi lavorare sulla loro motivazione.

Siete persone meravigliose che hanno la missione interiore dell'educazione, lo so di certo perché altrimenti non sareste venuti a mettervi in gioco nel corso che vi ho proposto.

Da parte mia vi posso solo garantire una cosa: se solo metterete in pratica il 50% di quanto ho provato a spiegarvi e ad insegnarvi, trasformerete ogni bambino e ogni ragazzo che vi viene affidato in un uomo capace e sensibile, curioso e senza paura.

E in questo modo accadrà un miracolo per voi e per tutti: l'Umanità e la nostra vita su questo pianeta saranno migliori di oggi, di ieri e di qualsiasi altra epoca vissuta.

Grazie per tutto ciò che fate ...

... *Filippo Rossi*







## BIBLIOGRAFIA

### **Essere il capo. Il codice del successo**

di Richard Templar  
ED: Tecniche nuove

### **PNL per comunicare in pubblico**

Massimizzare l'efficacia della comunicazione in pubblico con la PNL  
di Tad James e David Shephard  
ED: NLP Italy

### **Il genio che c'è in te**

Imparare a pensare come le dieci menti più rivoluzionarie della storia  
di Michael J. Gelb  
ED: il Saggiatore

### **Come ottenere il meglio da se e dagli altri**

Il Manuale del successo nella vita e nel lavoro  
di Antony Robbins  
ED: Tascabili Bompiani

### **I sette pilastri del successo**

L'arte della Leadership  
di Stephen R. Covey  
ED: Tascabili Bompiani

### **Programmazione Neuro Linguistica**

Lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva  
Autori Vari  
ED: Casa Editrice Astrolabio

### **Usare il cervello per cambiare**

L'uso delle submodalità nella programmazione neurolinguistica  
di Richard Bandler  
ED: Casa Editrice Astrolabio

*è un lavoro realizzato da*



#### *CONTATTI*

*The Bridge – TTMT SA  
www.thebridgettmt.com  
info@thebridgettmt.com*