



- Potresti fare un'analogia fra l'energia e il denaro, ma anche in questo caso non sarebbe facile dare una spiegazione del denaro stesso.
- Sì, potremmo dire che sono i soldi, la paghetta settimanale, le banconote, ma questi sono i contanti e i contanti sono certamente una delle forme del denaro, ma il denaro non deve di necessità essere monete o banconote.

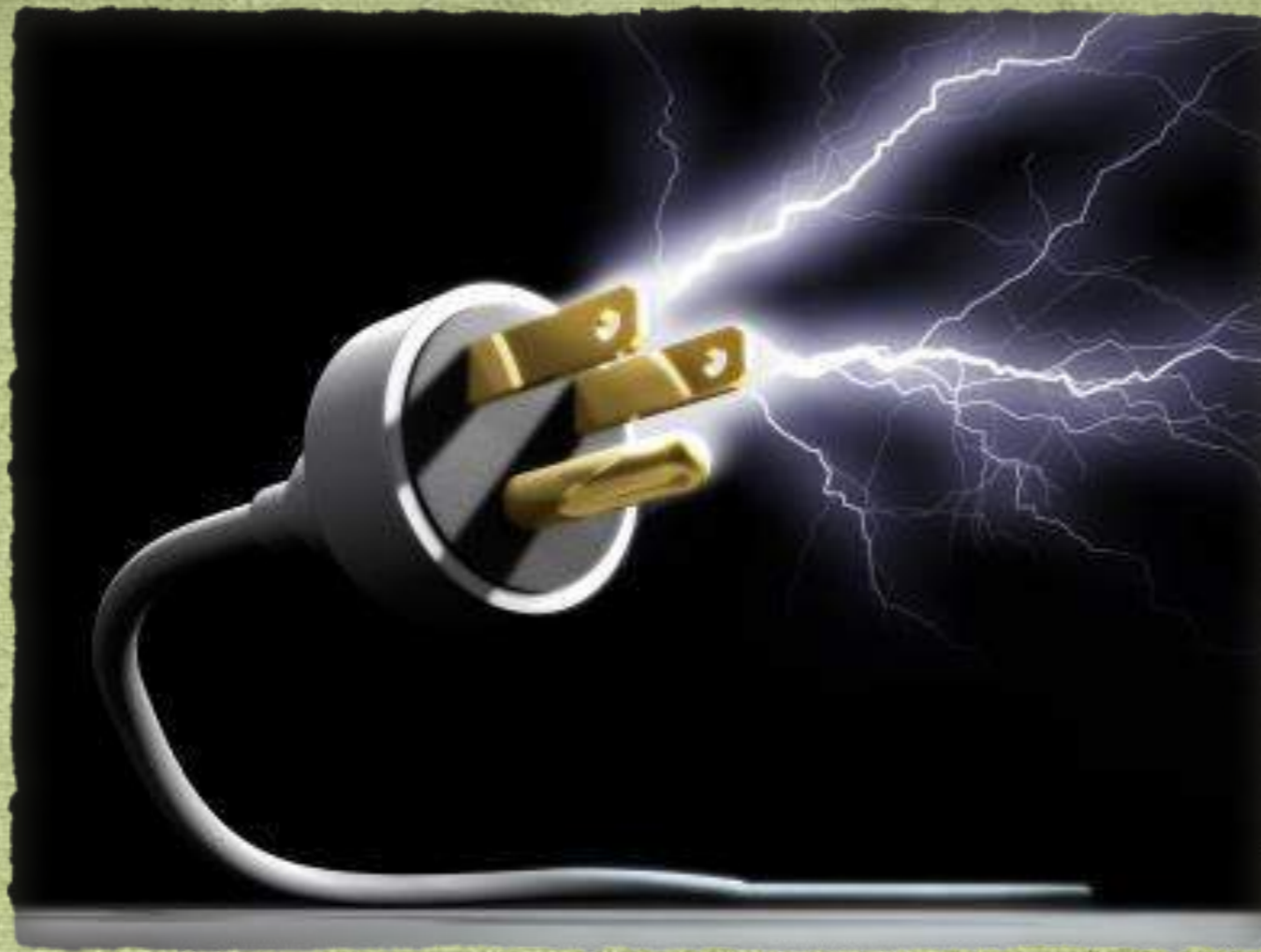
- Può presentarsi sotto forma di conti correnti, libretti di risparmio, carte di credito, azioni, Bot.
- Può essere addirittura investito in edifici e terreni.
- Allo stesso modo l'energia può assumere svariate forme, che sembrano molto diverse le une dalle altre.

- La forma più ovvia in cui si presenta è quella di energia cinetica.
- Una particella o se è per questo qualunque altro oggetto, se si muove, possederà energia cinetica.
- Cinetico vuol per l'appunto dire “in movimento”.



- Ci sono pure altre forme di energia.
- C'è l'energia potenziale, quale, per esempio, l'energia gravitazionale che ha una pietra in cima a una collina: essendo in cima può bene rotolare giù!





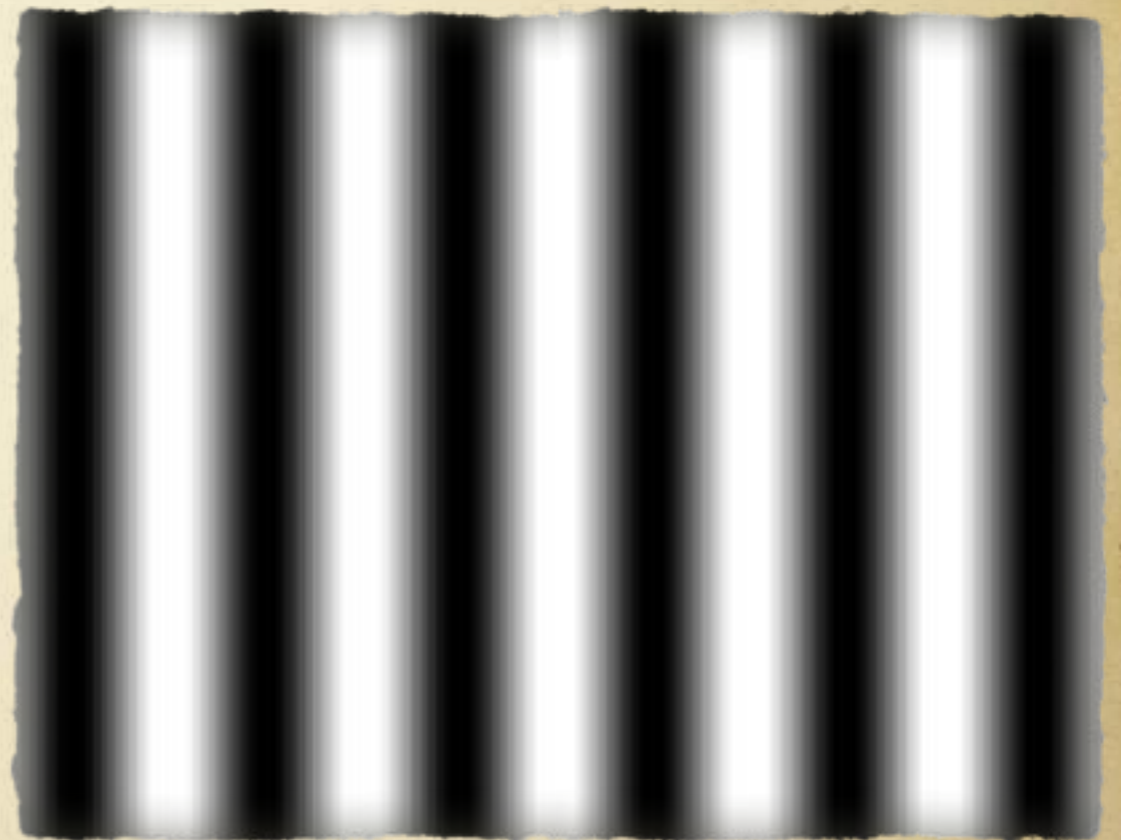
C'è l'energia elettrica che non è altro che
l'energia potenziale che gli elettroni
possiedono quando sono dentro gli atomi

- Come vedi, uno dei modi per rendere di più facile comprensione, quasi familiare, un argomento di particolare complessità è trasformarlo in immagine.
- Per esempio, se dovessi spiegare la differenza tra particella materiale e onda, userei l'immagine diversa che ne avrei proiettando su una parete l'una o l'altra.



Potrei paragonare la particella a una
pallottola che, sparata,
provocherebbe un foro sul muro.

➤ Se tra me e la parete ci fosse una piscina e provocassi artificialmente una serie di onde, esse, intersecandosi, andrebbero a colpire la parete di fronte, provocando uno schema d'interferenza, formato da strisce chiare e scure, dove le strisce chiare rappresentano l'energia raddoppiata e le strisce scure l'energia annullata.





➤ Un po' quello che succede con lo tsunami.

➤ In questo caso l'onda anomala è provocata dall'incontro e dall'interferenza costruttiva, creste con creste, avvallamenti con avvallamenti, di due onde più piccole.



- Il nostro cervello lavora per l'85% con immagini.
- In questo modo, se trasformi in immagine l'idea che vuoi trasmettere, arriva immediata alla mente di chi ti ascolta.



Nei pressi di villa Medici, a Trinità dei Monti a Roma, esiste una fontana al cui centro c'è una palla di cannone dalla quale sgorga l'acqua.

➤ Quella palla, racconta la leggenda, era stata fatta sparare dalla regina Cristina di Svezia da Castel Sant'Angelo contro il portone del palazzo (se ne vede ancora la traccia) per ricordare al padrone di villa Medici il suo invito a una partita di caccia.

➤ Ecco, le impressioni visive sono proprio come quella palla di cannone di villa Medici: arrivano con uno straordinario impatto.



➤ Si conficcano nella mente del tuo ascoltatore che, in questo modo, finisce per non dimenticarsene più.

➤ Dice un proverbio giapponese: “Vedere una volta è meglio che udire centinaia di volte!”



Adesso blocca la registrazione e prenditi qualche minuto per riflettere in che modo potresti rendere più creative le lezioni della disciplina che insegni.



Il secondo elemento della comunicazione didattica è rappresentato dallo studente,

- in altre parole da chi usufruisce dell'insegnamento.
- Diciamo la verità: l'aspetto negativo in questo campo è che la maggior parte dei docenti può davvero conoscere a fondo la propria materia, ma non conosce i suoi studenti.
- Non sa come elaborano le informazioni, ignora totalmente i loro sistemi rappresentazionali e, tanto meno, come ragionano.

- I migliori insegnanti sanno a livello istintivo come entrare in empatia con i propri studenti per guidarli all'autorealizzazione.
- Usano le loro risorse inconsce per relazionarsi e fare in modo da rendere comunicabile, quindi fruibile, il loro messaggio didattico.
- Tuttavia, non c'è un motivo per il quale tutti gli insegnanti non possano utilizzare le stesse strategie per ottenere che gli studenti apprendano davvero ciò che gli si insegna.



Ti faccio una domanda:
si può non comunicare?

➤ IMPOSSIBILE!

➤ Anche un momento di silenzio comunica qualcosa.

➤ Persino una poltrona vuota è in grado di comunicare: la ruvidezza del tessuto, il colore del rivestimento, la morbidezza del cuscino, la comoda avvolgenza dei braccioli e dello schienale, la comodità della seduta.



➤ TUTTO E'
COMUNICAZIONE!

➤ Se poi devo tradurre
la comunicazione in
termini più scientifici,
dico informazione.

➤ TUTTO E'
INFORMAZIONE!

The word "Info" is rendered in a stylized, 3D effect. Each letter is white and set against a red rectangular background. The letters are slightly offset from each other, creating a sense of depth and movement. The overall appearance is that of a graphic element or a logo.

- Sono informazioni le qualità di una poltrona.
- Persino ogni studente con il quale ti confronti è una serie d'informazioni.
- Ciascuno dei tuoi alunni rappresenta un modello.
- Perché i modelli, i ragazzi della tua aula, sono diversi l'uno dall'altro?
- Perché è diversa l'informazione.





➤ Nella comunicazione scolastica, sia se parliamo della spiegazione inerente alla materia di cui sei docente sia dell'interrogazione dello studente stesso, comunicare significa innanzitutto mettere in comune qualcosa e si traduce nell'interazione costante tra comunicatore e ascoltatore.

- Porre l'accento soltanto su uno dei termini del binomio, su chi parla e non su chi ascolta, vuol dire negare ogni fondamento alla comunicazione, che vuole invece privilegiare il destinatario del messaggio.
- In definitiva, comunicare significa trasmettere, ma soprattutto far capire ai propri alunni ciò che si sta spiegando e, di converso, all'insegnante ciò che si è imparato.

➤ Sono 3 le chiavi che aprono in tutti i casi, lo scrigno della comunicazione efficace, 3 livelli comunicativi che rappresentano 3 diverse modalità di comunicazione.



Sono:

➤ La parola o, meglio, l'informazione strutturata in una comunicazione verbale. E' l'aspetto conscio della comunicazione, rappresenta il contenuto, la sostanza del discorso.



L'espressività della
parola o, più
precisamente, l'aspetto
paraverbale del discorso
- ancor meglio, la parola
espressa attraverso il
timbro di voce, il tono, il
volume, l'intensità
emotiva, il ritmo, le pause
d'intenzione e così via.



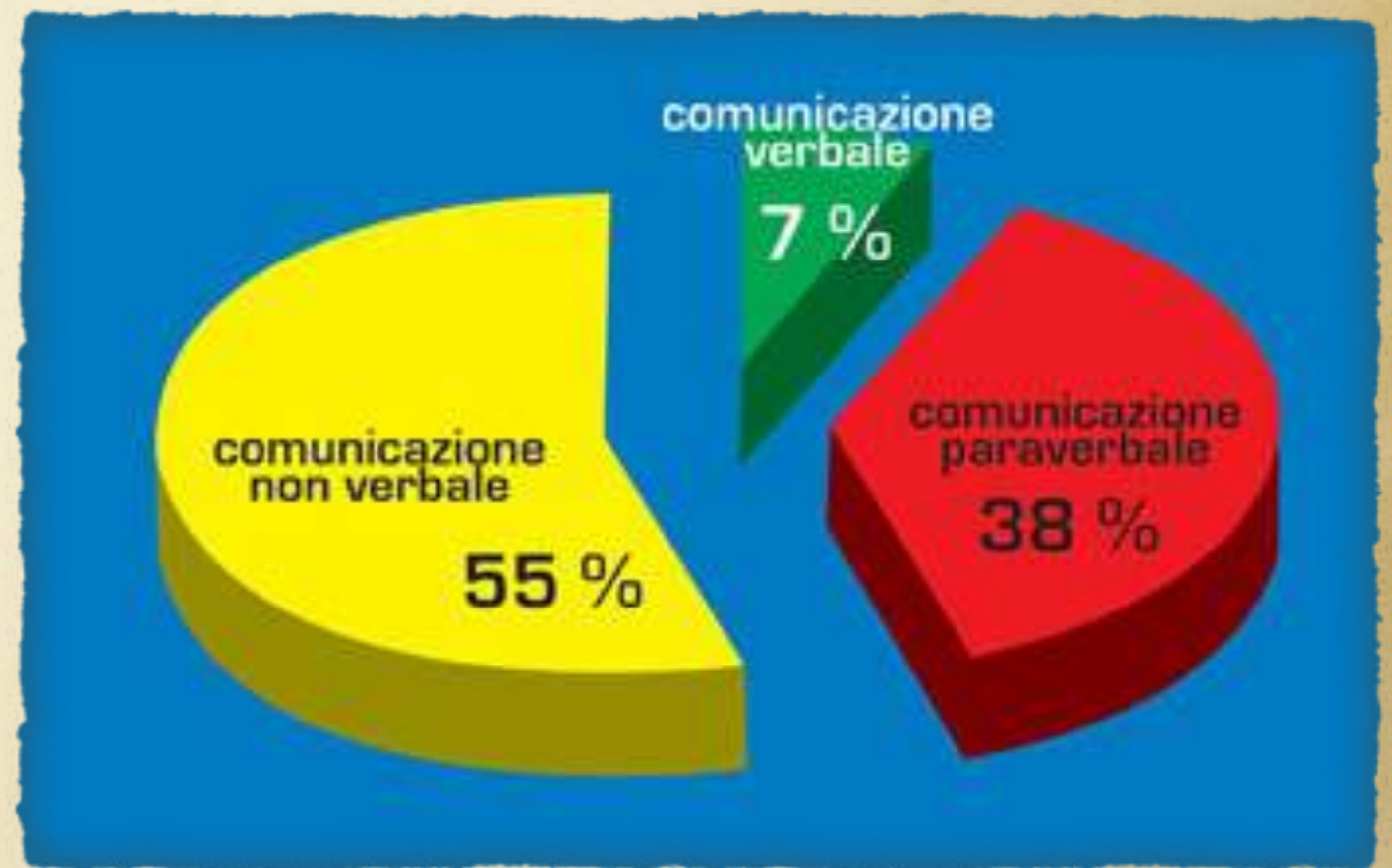
L'aspetto analogico,
espresso attraverso
la postura, la
gestualità, lo
sguardo, la mimica,
la prossemica, i
movimenti del
corpo.





Questi ultimi due aspetti rappresentano la forma, del tutto inconscia, che riveste, struttura, direi quasi, la comunicazione stessa.

➤ Secondo uno studio di quasi una cinquantina di anni fa condotto da Albert Mehrabian, psicologo americano di origine armena, nei primi minuti d'incontro di persone sconosciute tra loro, non sono le parole che influenzano reciprocamente, quanto l'aspetto paraverbale del come si dicono e, soprattutto, il linguaggio del corpo.





- Ripensa al tuo primo incontro con una nuova classe di allievi.
- Pur senza parlare i tuoi alunni ti hanno inviato una serie d'informazioni.

➤ Coloro che si sono seduti agli ultimi banchi ti hanno trasmesso in modo non verbale la loro scarsa disponibilità ad ascoltare lezioni.

➤ Persino l'abbigliamento di ciascuno di loro è in grado di trasmetterti informazioni.



➤ Anche la postura ti suggerisce qualcosa: le braccia conserte comunicano chiusura; la loro apertura, sicurezza e disponibilità; l'allungarsi sul banco, quasi a prendere distanza da te, stanchezza, noia, ma anche il desiderio di trovarsi fuori scuola; il protendersi sul banco, all'opposto, interesse.



➤ D'altra parte anche il tuo non verbale sarà in grado di trasmettere informazioni ai tuoi alunni: il tuo scorrere il dito sul registro per interrogare.

➤ Se ricordo le mie sensazioni, ti posso assicurare che bastava questo gesto per scatenare in me tensione e ansia.



A photograph of a handwritten register with a finger pointing to a row. The register is a table with columns for names, surnames, and possibly grades or marks. The handwriting is in cursive. A finger is pointing to the row for 'Lorini Gabriella'.

Cleli	Massimo	
Cucignelli	Angelo	
Creoli	Stefano	
Genzani	Andrea	
Mariani	Andrea	
Moretti	Alvaro	
Corcini	Stefano	
Cagnanelli	Roberto	
Chetaletti	Claudio	
Sernantoni	Ivano	
Tacchiotti	Pietro	
Corresi	Antonella	
Radetti	Alessandro	
inci	Clara	
Carcolini	Rosario	
enghi	Lorini	
ordetti	Gabriella	
oni	Patrizia	
patini	Valentino	
a	Gianfranco	
ili	Giancarlo	
hessi		



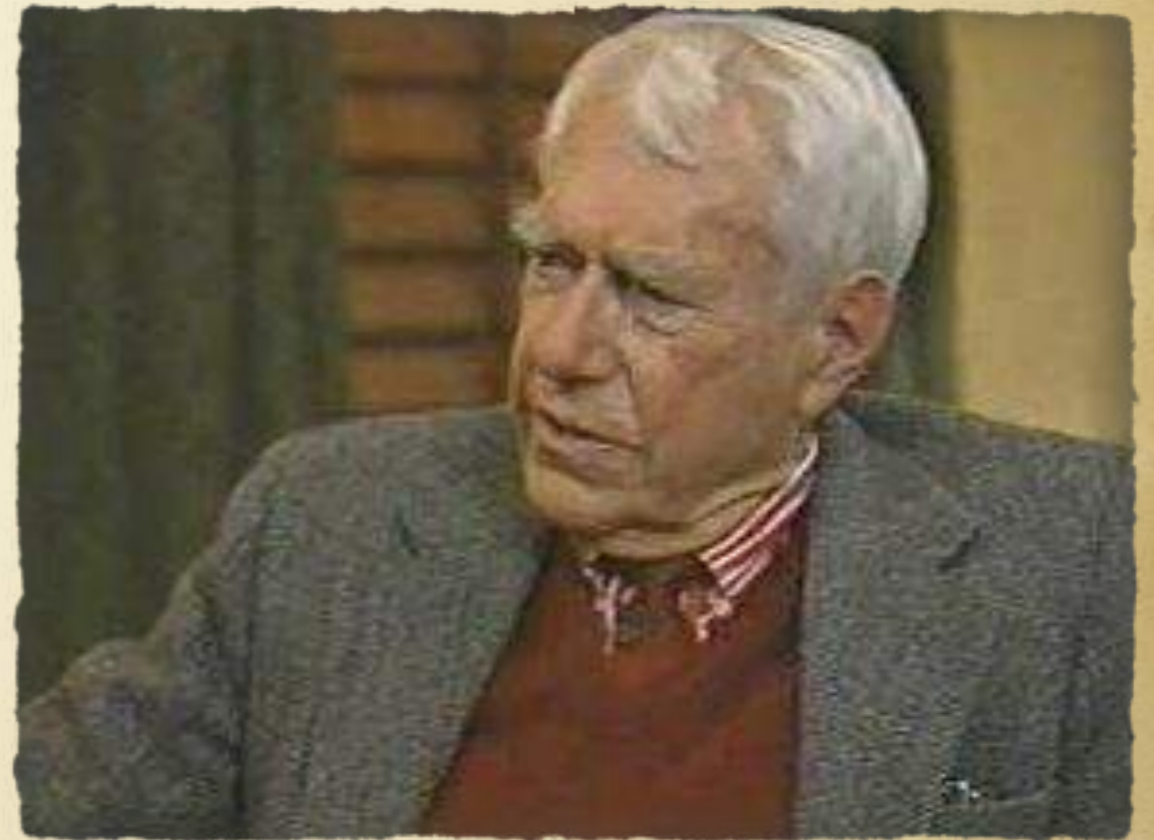
- Lo stesso se aggrotti le sopracciglia mentre ascolti l'interrogazione.
- In questo modo comunichi perplessità.
- Approvazione, se sorridi e annuisci con la testa.
- Disapprovazione, se scuoti la testa.
- Disinteresse, se non fai nulla e ti limiti a fissare il vuoto o scrivi qualcosa sul registro di classe.

- zona **intima**
- zona **personale**
- zona **sociale**
- zona **pubblica**



Parlando di linguaggio non verbale, ho citato la **prossemica**.

➤ Ebbene, la prossemica, termine introdotto negli anni '60 del secolo scorso dall'antropologo americano Edward Hall, è lo studio tra l'altro di come l'uomo struttura inconsciamente i suoi spazi nell'interazione quotidiana con i suoi simili.



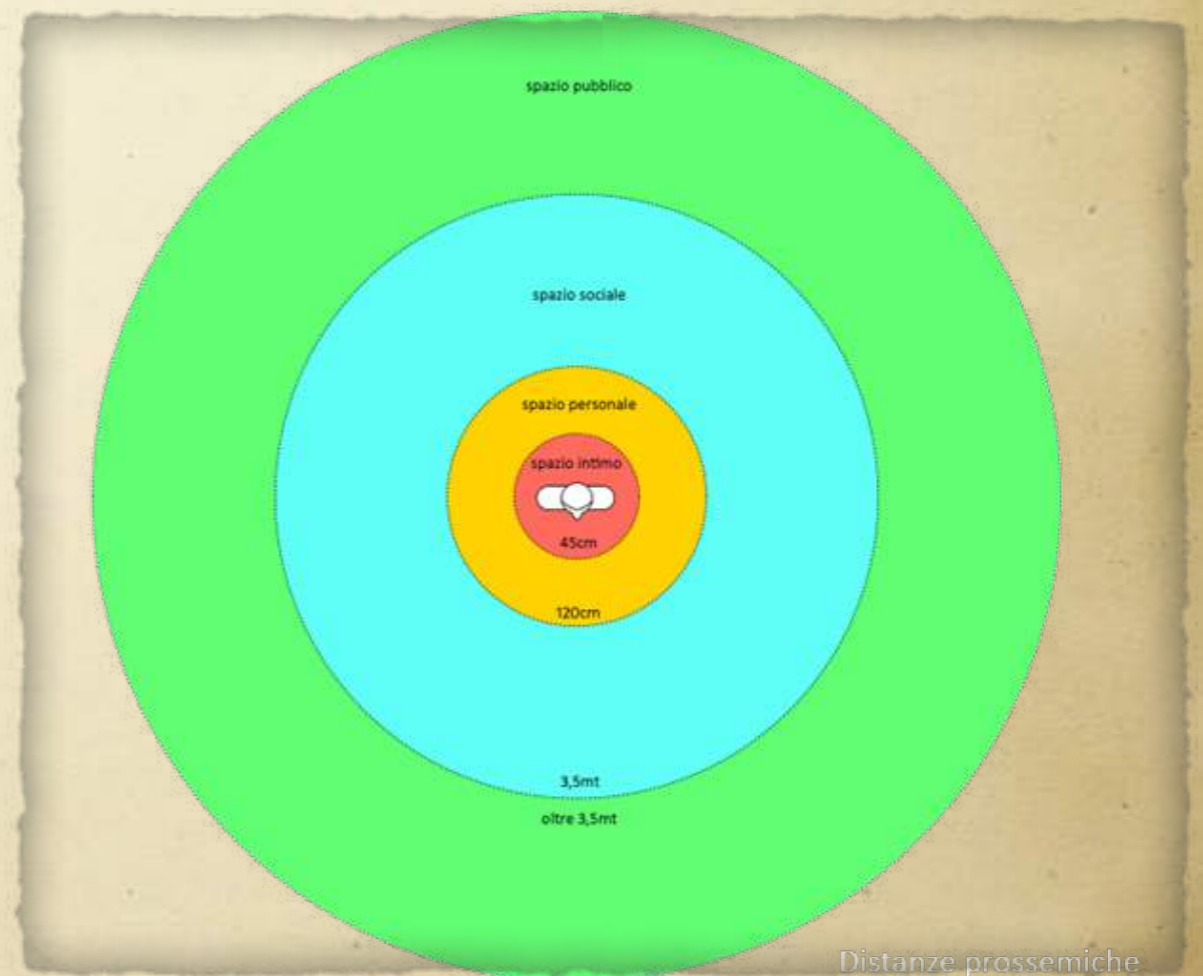
➤ Come gli animali che hanno il loro territorio, anche noi stabiliamo i confini dovunque ci troviamo, a casa come in ufficio, a scuola come sulla spiaggia di uno stabilimento balneare.

➤ La distanza in base alla quale l'uomo regola i suoi rapporti interpersonali è detta spazio vitale o prossemico.



Hall distingue 4 distanze territoriali

- Una distanza intima che da zero a 45 cm;
- una distanza personale da 45 cm a 70 cm/1,20 m;
- una distanza sociale da 1,20 a 3,5 m;
- una distanza pubblica oltre i 3,5 m.



➤ L'insegnante empatico è quell'insegnante che riesce a gestire nel modo più efficace queste distanze senza mai mostrarsi troppo invadente, oltrepassando i confini della zona personale o, all'opposto, creando troppa distanza con gli allievi stessi.



Il linguaggio non verbale come del resto il paraverbale comunica direttamente con l'inconscio dell'ascoltatore e non è mai considerato, nel suo aspetto analogico, artificioso, artefatto, falso.

È impossibile mentire con il corpo, anzi, qualunque persona avveduta coglie chiaramente la menzogna quando il linguaggio non verbale del corpo dell'interlocutore entra in contraddizione con il contenuto del suo discorso espresso a parole.

D'altra parte, il linguaggio del corpo, come dicevo, è diretto e non si presta a equivoci.

Se tu, insegnante, devi dimostrare la tua autorevolezza per rimproverare il singolo studente o l'intera classe o devi leggere una circolare del preside, parlerai dalla cattedra, il luogo deputato all'autorità.





Se, al contrario, devi trasferire fiducia, incoraggiamento, conforto, lo farai avvicinandoti, mantenendoti, tuttavia, entro i confini della zona personale dello studente.

Un altro punto fondante del linguaggio non verbale è lo sguardo.

Lo scopriremo più avanti quando parleremo diffusamente di come rendere empatica la tua lezione in aula.

Adesso ti basti sapere che lo sguardo è uno dei mezzi più produttivi per creare rapport con il tuo interlocutore, in questo caso lo studente che è interrogato. Guardarlo negli occhi significa mostrare interesse in ciò che dice.

Non guardarlo e, anzi, affaccendarsi sulla cattedra o scribacchiare appunti sul registro mostra totale disinteresse non solo per ciò che dice ma anche per la persona dello studente stesso e questo è francamente il contrario di ciò che farebbe un insegnante empatico.

Lo stesso studente interrogato ha mille modi attraverso il corpo per trasmettere il proprio stato d'animo: le braccia conserte comunicano chiusura, l'improvviso rossore, imbarazzo, il passo indietro, il desiderio di fuggire da quella situazione che gli crea tensione.



La mappa non è il territorio

- E' uno dei principi base della programmazione neuro linguistica.
- Che cosa vuol dire?

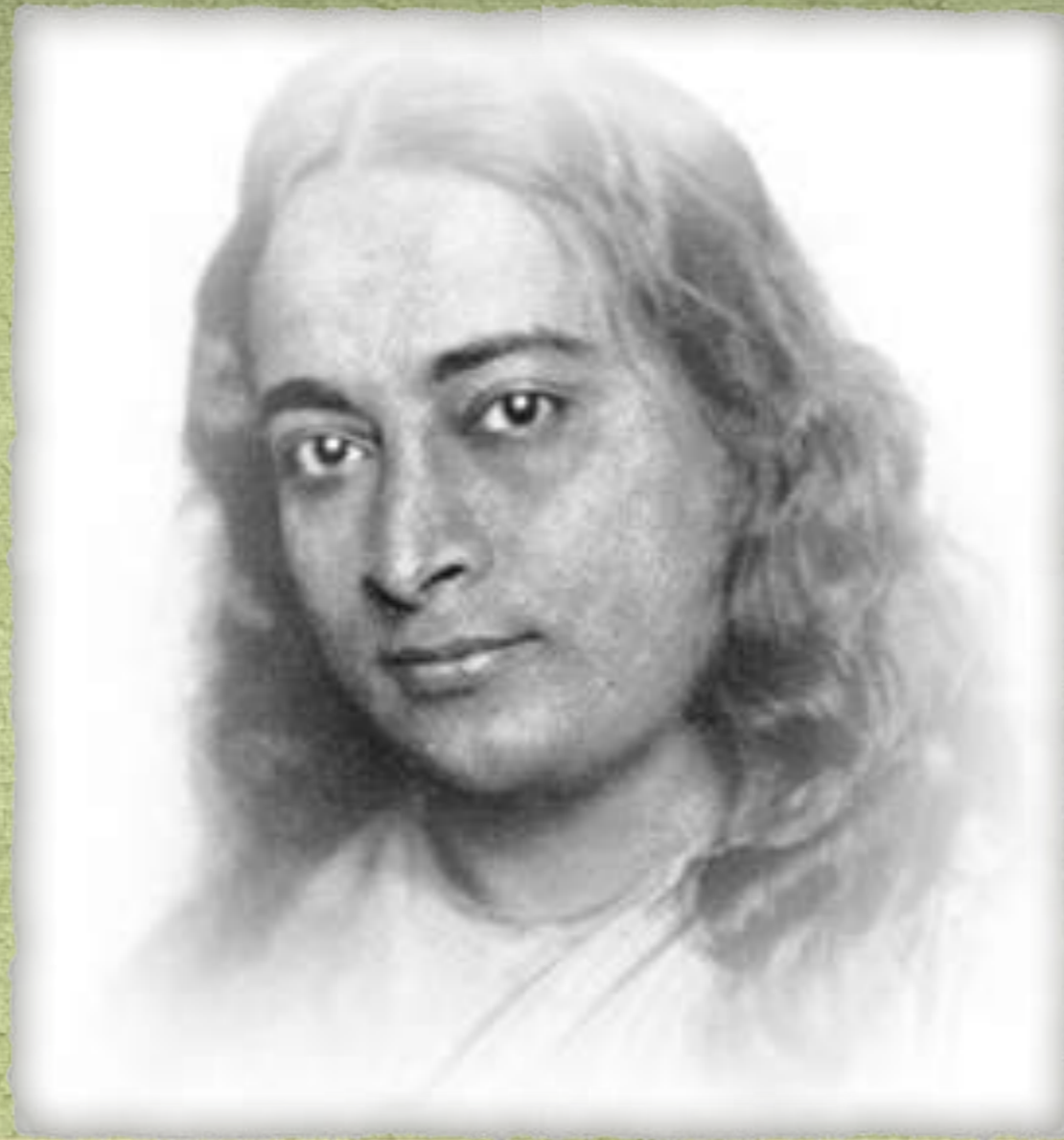
Se possiedi una cartina stradale, pensi che essa rappresenti il territorio?

No, è soltanto un'esemplificazione, una rappresentazione bidimensionale.

È ciò che facciamo nel momento in cui traiamo un'idea del mondo che ci circonda. Della realtà ciascuno di noi possiede un'esperienza soggettiva.

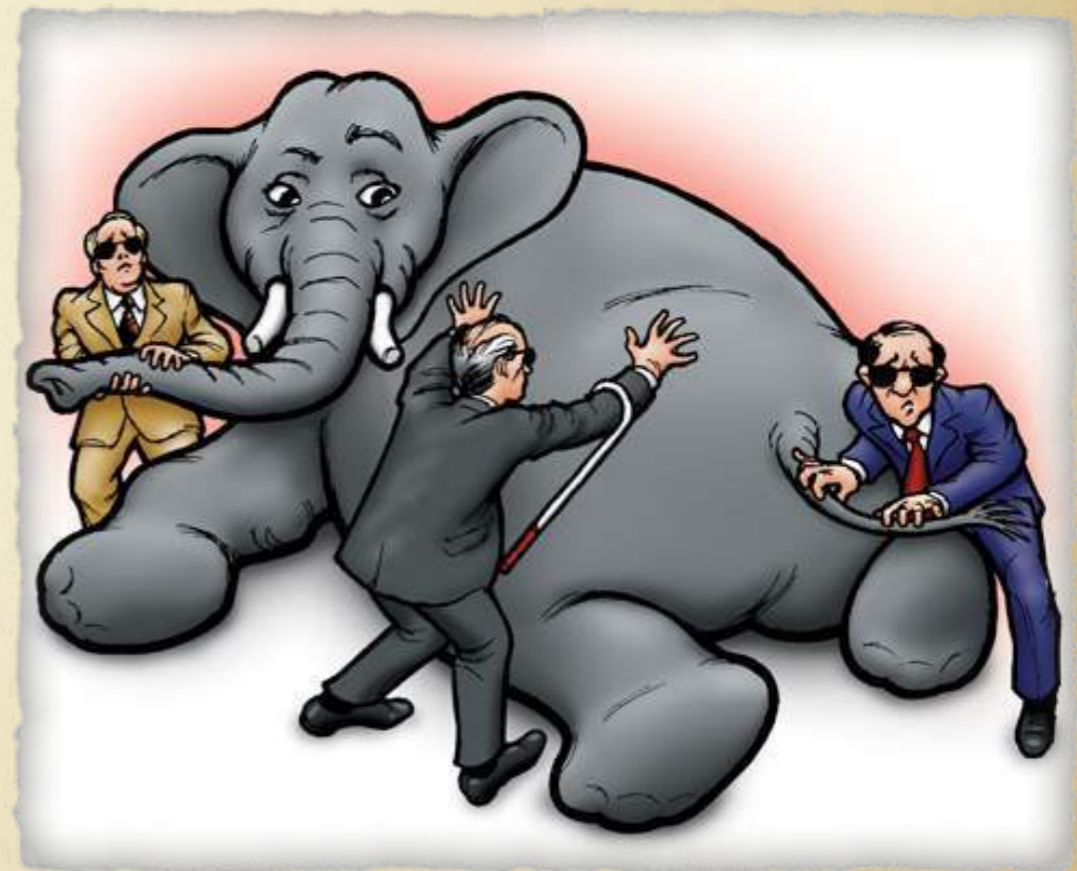
La programmazione neuro-linguistica studia la struttura dell'esperienza soggettiva.





A questo proposito, esplicitivo nei confronti di quanto possa essere personale il nostro concetto di realtà è una storiella raccontata da Yogananda.

In India un contadino aveva sei figli, tutti ciechi dalla nascita. Non avevano mai visto un elefante e quando il padre ordinò loro di lavare il pachiderma che lo aiutava nei lavori nei campi ebbero modo di farsi un'idea di come era fatto, ma non si trovarono d'accordo.



Il primo che aveva il compito di lavargli le zampe trasse l'idea che l'elefante fosse come un tempio poggiato su quattro enormi colonne.

Il secondo che aveva a che fare con la coda disse che l'elefante era come la fune di una barca.

Il terzo che gli lavava il fianco si convinse che l'elefante era una muraglia.

Il quarto che aveva preso in carico le orecchie pensò a grandi ventagli.

Il quinto che gli puliva le zanne ritenne che fosse come un aratro.

Infine, il sesto volle dire la sua sulla proboscide che secondo lui era un serpente.

La morale della parabola è che l'elefante è come la realtà, ne abbiamo un'idea soggettiva e come i figli ciechi del contadino pensiamo che la nostra piccola finestra aperta sul mondo ci faccia vedere la realtà nella sua interezza.

In conseguenza di ciò, non è possibile postulare un modello corretto di comunicazione valido per tutti.

È necessario adattare ogni volta il proprio modello di comunicazione alle risposte comportamentali dell'interlocutore.



Ciascuno di noi utilizza i canali sensoriali per assimilare le informazioni che giungono dall'esterno. In seguito a ciò ogni individuo dispone di modalità differenti per rappresentare la propria esperienza.

Per qualcuno ha prevalenza l'aspetto *visivo*, per un altro quello *auditivo*, per un altro ancora l'aspetto *cinestesico*.

Riconoscere le caratteristiche multisensoriali del proprio interlocutore è molto importante nella comunicazione.

I comportamenti che diversificano le tre categorie multisensoriali sono piuttosto evidenti.



Il visivo in genere è caratterialmente un volitivo, parla in modo veloce, respira con la parte alta dei polmoni, gesticola agitando il dito indice o l'intera mano a taglio davanti a sé.



L'auditivo è un individuo super logico, analizza ogni dettaglio, parla lentamente soppesando ogni parola, respira con la parte centrale dei polmoni e quando parla muove le mani come se dirigesse un'orchestra.



Il cenestesico, infine, è un individuo che dà maggiore peso all'aspetto emotivo, si esprime con difficoltà perché è complicato riuscire a tradurre le emozioni in parole e parla muove le mani con le palme rivolte all'interlocutore.

Conoscere a prima vista i comportamenti rappresentazionali del proprio interlocutore offre un'arma comunicazionale di grande efficacia.

Se dobbiamo credere all'importanza del saperci relazionare con il prossimo, sia sul piano personale che professionale, allora è necessario approfondire quello che in PNL si chiama "istant rapport".



Quando il nostro interlocutore ascolta con attenzione e interesse la nostra comunicazione e appare evidente che in lui sta maturando l'accettazione di quanto diciamo, questo stato ottimale è rappresentato da:
RAPPORT = EMPATIA.



Il rapport è caratterizzato dalla similitudine.

Se io, parlando con una persona, voglio conquistarla, diciamo pure affascinandola, mi metterò in sintonia con quella persona.

Che vuol dire?

In PNL questo atteggiamento si chiama “ricalco”, vale a dire mi rispecchierò in quella persona, sarò speculare sia nel suo modo di posizionarsi (ad esempio: gambe accavallate – dite delle mani incrociate – braccia conserte), di gesticolare (indicatorio se indicatorio, ampio se ampio, propiziatorio se propiziatorio), di parlare (veloce se veloce, lento se lento, enfatico se enfatico, misurato se misurato).

Questo tipo di ricalco non verbale è d'effetto immediato perché entra in una rapida e stretta relazione con l'inconscio della controparte.

C'è una serie di testimonianze derivate dal linguaggio non verbale in grado di avvertirci se la nostra comunicazione ha avuto un qualche effetto positivo sul nostro interlocutore.





È il feedback che ci rimanda il nostro interlocutore. Sono i micro movimenti del volto o anche piccoli gesti che scattano a livello inconscio che possono testimoniare da parte del nostro interlocutore, gradimento, rifiuto, imbarazzo, sorpresa e via dicendo.

Gesti di gradimento
sono quelli che
coinvolgono la bocca:
quando decidiamo di
mettere qualcosa in
bocca è perché già
sappiamo che ci piace,
l'abbiamo toccato,
l'abbiamo valutato.



Tipici in questo caso sono:
il gesto di portare un dito
alle labbra oppure la
punta della penna in
bocca, la punta della
lingua che traspare tra le
labbra, l'aumento di
salivazione, le labbra che si
protendono in avanti nel
cosiddetto bacio analogico.



Se il nostro interlocutore mette in atto un gesto del genere, vuol dire che lo abbiamo preso, anzi abbiamo toccato un argomento che gli piace.



Tutto ciò che stuzzica l'interesse coinvolge la zona del naso. L'argomento preso dal mio interlocutore risveglia le papille olfattive. In quella zona cambia la circolazione del sangue e sento un piccolo prurito che mi vien voglia di grattare.

Se il grattamento prende una direzione verticale il segnale è positivo, se è orizzontale è negativo.



Ci sono poi altri segnali che potremmo definire scarichi emozionali. Per esempio, raschiamenti di gola, deglutizioni a vuoto, colpi di tosse. Avvengono quando parlando con qualcuno lo carichiamo di troppa emozione che in qualche modo deve essere scaricata.



Ci sono poi i segnali di riflessività. Per esempio, parliamo con il nostro interlocutore e notiamo che sta giocherellando con una penna tra le dita. Ebbene, questo è un segnale che indica un intervento dell'emisfero sinistro il quale sta analizzando a livello logico ciò che sto dicendo.



Anche la mano sul
mento è un segnale di
riflessività: significa
che è in atto un
dialogo interno.



Da tutto ciò scaturisce un aspetto basilare della relazione empatica con lo studente: l'ascolto attivo.

In qualunque circostanza della vita, qualunque sia il nostro interlocutore, ascoltarlo significa farlo sentire importante.

Lo studente, anche il più disadattato, ha bisogno di essere considerato, di non ritenersi un numero o una lettera dell'alfabeto del registro di classe, ha la necessità di sentire la fiducia, l'apprezzamento, persino l'amore del proprio insegnante.

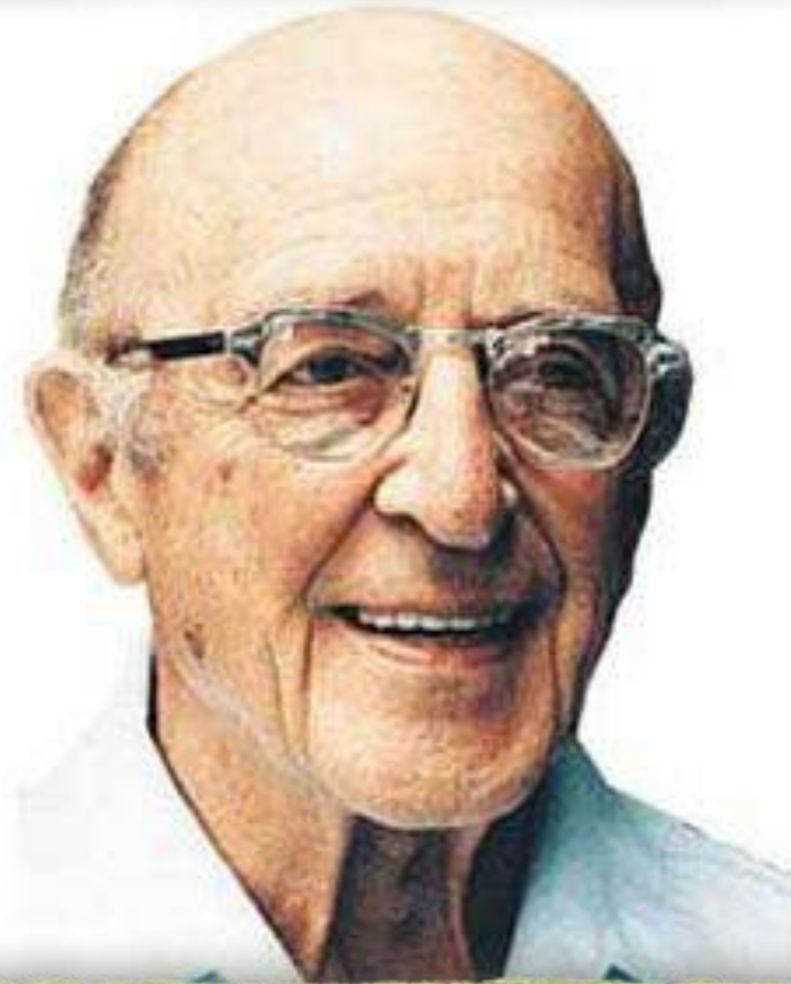
Lo psicologo americano Abraham Maslow concepì una sessantina di anni fa la cosiddetta piramide dei bisogni, in cui erano classificati in scala i cinque livelli delle necessità attraverso i quali l'individuo si realizza progressivamente.



- ★ Primo livello: bisogni fisiologici (fame, sete, sonno, ecc.)
- ★ Secondo livello: bisogni di sicurezza e protezione (famiglia, salute, occupazione, ecc.)
- ★ Terzo livello: bisogni di appartenenza (amicizia, affetto, amore, ecc.)
- ★ Quarto livello: bisogni di stima (autostima, realizzazione, rispetto, ecc.)
- ★ Quinto livello: bisogni di autorealizzazione (accettazione, successo, ecc.).

Queste necessità primarie comuni a tutti gli individui devono essere valutate e considerate nella relazione insegnante studente. L'insegnante empatico, proprio perché tale, deve mettere da parte qualsiasi tendenza, anch'essa abbastanza comune in comunicazione, di giudicare i propri studenti, rappresentando essa la prima e più grande barriera alla comunicazione e alla comprensione.





La nostra prima reazione di fronte all'affermazione di un altro, sostiene Carl Rogers, psicologo e psicoterapeuta americano del secolo scorso, è una valutazione o un giudizio, anziché uno sforzo di comprensione.



Quando qualcuno esprime un sentimento o un atteggiamento o un'opinione tendiamo subito a pensare "ha torto", "è sbagliato", "non è ragionevole", "è scorretto", "non è gentile".

Molto di rado ci permettiamo di "capire" esattamente quale sia per il nostro interlocutore il significato dell'affermazione.

Lo sforzo deve essere rivolto nel comprendere il suo punto di vista.

Soltanto in questo modo, infatti, potremmo renderci speculari al nostro interlocutore e guidarlo, grazie a opportune domande, fuori dalle pastoie del suo problema.





A questo punto passiamo al terzo pilastro sul quale si regge la comunicazione empatica in un'aula scolastica: la lezione dell'insegnante empatico.



Non ho nulla da suggerire per ciò che riguarda la materia di studio. Parto dal presupposto che ogni docente, qualunque sia la sua disciplina d'insegnamento, sia padrone di essa.

Mi permetto di suggerire la forma che dovrebbe prendere la lezione stessa in modo che risulti accattivante, coinvolgente per ogni studente.



Come in un seminario di public speaking, il messaggio del relatore può essere equiparato a un aereo di linea, con una fase di decollo, di volo, di atterraggio.



Nel volo aereo, il **decollo** è la fase più delicata. C'è un punto critico nel prendere il volo, definito momento di non ritorno. Si ha quando il motore gira a tutto regime e le ali sono in fase di stacco da terra: non si può più tornare indietro. Per quanto non così pericolosa, la fase di decollo della lezione è un momento delicato per l'insegnante: deve catturare l'interesse nei propri studenti.

Non può entrare a freddo
nel vivo del discorso,
sarebbe controproducente.
Ha bisogno di rompere il
ghiaccio per vivacizzare
l'attenzione generale.

Credo che il miglior
consiglio che posso darti in
questo caso è quello di
tenere in caldo più decolli.
Ciò ti dà maggiore sicurezza
e ti consente di superare
indenne lo stress dell'inizio
prestazione.



Come si può cominciare?

- * Con la citazione di un personaggio famoso in riferimento alla lezione della tua materia.
- Con una statistica in grado di sorprendere il tuo uditorio.
- Con una diapositiva sparata sul muro bianco dietro la cattedra.
- Con uno spezzone di film.



* Con un vantaggio prospettato ai tuoi studenti: “È una lezione importante”, puoi esordire, “se la imparate bene e verrete interrogati su questo argomento, vi farà guadagnare due voti in più, qualunque sarà poi l’esito dell’interrogazione”.

– Con il “giro di sedia”, in altre parole riservati delle domande con le quali sei in grado di coinvolgere ampi settori della classe e sentire le opinioni dei ragazzi su quel particolare argomento che intendi mettere a fuoco con la tua lezione.



Se il decollo è riuscito agevolmente, la fase di volo scorrerà con facilità. Mi raccomando però di usare sempre un linguaggio non prolisso, semplice, alla portata dei tuoi giovani ascoltatori.



Non lasciarti andare al *difficilese*, cadresti con tutte le scarpe nella trappola del terrorismo linguistico che finirebbe per diventare una barriera invalicabile tra te e i tuoi studenti, se non un'occasione di presa in giro alle tue spalle,

come ai miei tempi di scuola è accaduto alla mia professoressa di filosofia la cui domanda più semplice è stata quella che mi sono sentito porre in seconda liceo: *“Parlami della potenza icastica, metafisica, di significato allucinante, che obnubila la mente in Giordano Bruno”*. Sto ancora chiedendomi che cosa volesse sapere.





Naturalmente, quella professoressa divenne il personaggio più imitato ed esposto al pubblico ludibrio di tutta la sezione.

Un altro aspetto che bisogna tenere in considerazione nel corso della lezione è quello dell'attenzione. È difficile che per un'ora intera, figuriamoci per due, gli studenti ti seguano con la stessa intensità dei primi minuti.



È qui che bisogna esercitare al massimo grado la propria immaginazione per mantenere sempre desta l'attenzione dell'aula.

Esperienze personali,
episodi di vita vissuta,
aneddotti, metafore, sono
i mezzi ai quali puoi fare
ricorso quando ti rendi
conto che i ragazzi si
distraggono, si
allungano sul banco,
reclinano la testa sulle
braccia conserte,
confabulano tra loro.



È il momento anche di farli alzare in piedi, sempre che l'aula non sia microscopica, farli esercitare in qualche movimento con le braccia, fargli scambiare tra loro il cinque, oppure farli mettere in fila prima sul fianco destro poi su quello sinistro e massaggiarsi reciprocamente le spalle.

Bastano due minuti perché i tuoi studenti riprendano lena e vigore e tornino a interessarsi alla tua lezione.



Uno dei modi per entrare in sintonia con la classe è l'uso dello sguardo. È ovvio che non puoi pretendere l'interesse e soprattutto l'attenzione dei tuoi studenti se ti limiti a leggere brani del libro di testo senza spiegare e spesso con una voce monocorde e monotonica che induce nella migliore delle ipotesi a uno stato di anestesia dell'intera aula.



Altrettanto, se spieghi uno degli argomenti della tua disciplina scolastica fissando con occhio vitreo un punto indefinito del soffitto.

Lo sguardo crea empatia se usato in maniera democratica.

Non devi limitarti a guardare negli occhi per due/tre secondi gli studenti seduti ai primi banchi, ma tutti, senza distinzione.



Intendo dire proprio fissare negli occhi e non fare lo scanning veloce senza guardare nessuno in particolare.

Lo sguardo coinvolge, crea sintonia, nessuno dei tuoi studenti può sentirsene esentato.



*A proposito di sintonia, ricordi che
abbiamo parlato di multisensorialità?*



Ciascuno di noi assimila le informazioni dall'esterno con un canale sensoriale prevalente rispetto agli altri. La tua classe di studenti è formata di visivi, auditivi, cinestesici.



Come puoi pensare, se comunichi con un solo sistema rappresentazionale, il tuo prevalente in quel momento, infatti, anche tu puoi essere visivo, auditivo, cenestesico, come puoi pensare, dicevo, che il tuo messaggio lezione arrivi a tutti?

Devi saper diversificare il tuo modo di esprimerti non solo nei ritmi e nei toni, ma anche nell'uso dei cosiddetti predicati sensoriali, in altri termini, nell'impiego di parole che evochino immagini oppure suoni, oppure emozioni.



Parole visive, che evocano colori, immagini.

- Inquadrare, immaginare, mettere a fuoco, mostrare, illustrare, chiarire, evidenziare, guardare, vedere, tracciare, ecc.
- Punto di vista, visione, prospettiva, occhiata, immagine mentale, in vista di, come la vedo io, approccio miope, idea nebulosa, ecc.



Parole auditive che richiamino suoni e ritmi

- Ascoltare, descrivere, argomentare, analizzare, dire, domandare, udire, comporre esprimersi, ecc.
- Rumore, parola chiave, suoni, melodia, ritmo, tono, riflessione, parola per parola, armonia, ecc.



Parole cenestesiche che risvegliano sapori, gusti, odori.

- Toccare, percepire, vibrare, afferrare il concetto, irritare, sentire, rimuginare, sfuggire di mente, tenere in sospeso, tastare il polso, ecc.
- Sapore, condimento, odore, olezzo, triste, dolore, calma, tatto, tasto, solido, ecc.



Ti faccio un esempio dell'uso dei predicati sensoriali.

Se di tanto in tanto, alla fine di un passaggio concettuale difficile, chiedi ai tuoi studenti: “Vi è chiaro il concetto?”, “Come vi suona questo concetto?”, “Avete afferrato il concetto?”, in questo modo hai rivolto la tua domanda con la prima ai visivi, con la seconda agli auditivi, con la terza, infine, ai cinestesici.



Devi poi considerare un altro aspetto nel dispiegarsi della tua lezione: non credere che bombardare i tuoi studenti di nozioni, concetti, date, sia un toccasana per allenare i loro neuroni ad apprendere.



Forse potrai essere apprezzato per la tua cultura, ma la maggior parte di loro si sentirà schiacciata dal peso di quella cultura e non capirà niente di ciò che stai comunicando loro. Il tuo scopo è di rendere partecipi i tuoi studenti, coinvolgendoli.



Devi concentrarti sul tuo pubblico, non su te stesso.

Proprio il riferimento fatto ai vari componenti multisensoriali della tua classe ti dovrebbe suggerire che la formula di una lezione empatica ed efficace sta tutta nel fatto di comunicare pochi concetti basilari in tanti modi differenti. Soltanto in questo modo, infatti, potrai essere sicuro che il messaggio lezione entri nella testa dei tuoi studenti.



La fase dell'atterraggio è
il termine della lezione.

Come si può concludere?

Con la citazione di un personaggio famoso in riferimento alla lezione della tua materia.

- Con una statistica in grado di sorprendere il tuo uditorio.
- Con una diapositiva sparata sul muro bianco dietro la cattedra.
- Con uno spezzone di film.





In conclusione, con questo elearning ti ho suggerito alcune strategie che ti consentono di rendere coinvolgente ed empatica la tua lezione. Puoi mettere, però, da parte qualsiasi arzigogolo mentale in questo senso se pensi che, in fondo, esistono 4 modi per entrare in contatto con il mondo: con quel che facciamo, come appariamo, con quel che diciamo e come lo diciamo.

Non è facile essere naturali dinanzi a un pubblico, figuriamoci di fronte a una classe di studenti che per la maggior parte vorrebbe essere da un'altra parte e non davanti a te.





In un qualunque discorso che si faccia c'è qualcosa che va oltre le mere parole: il tono con il quale vengono pronunciate. Non è tanto e soltanto quel che dici, ma come lo dici. Conversa con i tuoi studenti. Non far cadere dall'alto la tua lezione. Scendi dalla cattedra e mettiti in mezzo a loro.

Ciascuno dei tuoi studenti deve sentire che il tuo messaggio, qualunque argomento della tua materia stai prospettando loro, proviene diritto dalla tua mente e dal tuo cuore per trasmettersi alla mente e al cuore di chi ascolta.

In fondo, se ci pensi bene, se vuoi l'attenzione dei tuoi studenti, bambini, adolescenti, giovani che siano, bastano passione, sincerità, entusiasmo.

Se ci metti il cuore, nessuno ti negherà la sua attenzione.

Non è quello che desideri?

Publicazioni

- “Speaker, guida alla comunicazione verbale”, Rai Eri;
- “Parlar chiaro, guida pratica alla comunicazione intelligente” Rai Eri;
- “Manuale di conversazione, guida alla comunicazione integrale” Rai Eri;
- “Reading&Speaking, guida per-corso per una comunicazione efficace, convincente e senza stress” Rai Eri;
- “Voce da Speaker”, ebook (audiobook) Bruno Editore;
- “L’Arte della comunicazione”, ebook (audiobook) Bruno Editore;
- “L’Arte del discorso”, ebook (audiolibro) Bruno Editore;
- “Parla come mangi”, ebook (audiolibro) Bruno Editore;
- “Parlo Bene”, (coautore Paolo Salomone), La Rondine Edizioni;
- “Rthesis, la magia della parola”, La Rondine Edizioni.

F I N E