

Anno VIII
gennaio 2014

n° 17

lavori

in corso

ISSN 2281-9320

Insegnare
L2 con la
Tudolinguistica

Didatticamente
Scuola secondaria di primo grado

Espressione
e comunicazione



Il cooperative
learning

Il testo
espressivo

La motivazione
nello studio

PAGINE

COME TENERE ALTA LA MOTIVAZIONE NELLO STUDIO

a cura di MARA BONUCCI



1) ATTEGGIAMENTO MENTALE

Prima di tutto l'atteggiamento giusto!

L'atteggiamento è la base di tutto ciò che facciamo. Pensa ad uno studente che comincia a studiare 1000 pagine e legge il titolo dell'esame e dice tra sé: "mamma mia che roba difficile, non ci capisco già niente e poi non ce la farò mai ad arrivare in fondo!".

Partire nel fare una cosa nuova pensando a priori che sia difficile, faticosa, pesante, massacrante, secondo te aiuta od ostacola l'apprendimento?

Di sicuro è come iniziare una gara di Formula Uno con il freno a mano tirato!!

Facciamo questo esempio: uno studente che dice "ho studiato tutto ma se mi chiede quell'argomento sono fregato!" e un altro che dice "ho studiato più o meno tutto e se mi interroga vedrai che in qualche modo me la cavol".

Immaginali seduti al banco mentre l'insegnante seduta alla cattedra scorre inesorabilmente lo sguardo sul registro cercando "due vittime da sacrificare" (tutti noi abbiamo provato la sensazione di agitazione mentre gli occhi scorrono sul registro e il sollievo quando vediamo che gli occhi hanno superato il nostro nome e poi di nuovo agitazione quando gli occhi tornano in su...).

Già come stanno seduti di sicuro avranno un atteggiamento diverso: il primo sarà teso, fiato corto, con le dita incrociate a fare scongiuri... "ti prego ...ti prego... Risparmiami oggi" sarà il mantra che si ripete; il secondo più rilassato e della serie in qualche modo mi arrangio!!



Se venissero interrogati insieme e ad entrambi venisse chiesto un argomento che non sanno, il primo andrebbe nel pallone, scena muta; il secondo si arrampicherebbe sugli specchi cercando di portare il discorso su qualcosa che sa meglio.



Non è detto che nel secondo caso si raggiunga la sufficienza e non sono certo qui a consigliarti di non studiare e "giocartela sul momento con l'improvvisazione" (ovviamente più si è preparati più facilmente avremo probabilità di superare brillantemente la prova), ma quante volte capita di aver studiato anche tanto e non ottenere un risultato adeguato al nostro impegno, quanta rabbia fa una situazione del genere? A volte ho degli allievi ai corsi che mi dicono "studio 4-5 ore e prendo 4 e mezzo!". Significa perdere la bussola al momento dell'interrogazione, non credi? Potrei capire prendo 4 ed ho giocato tutto il giorno senza aprire libro; con 4-5 ore dovrei prendere il massimo!

Con queste riflessioni sono a chiederti: cosa fa la vera differenza

tra una persona che ottiene risultati buoni e una che ne ottiene di scarsi, nello studio ma anche nella vita?

La risposta è proprio l'atteggiamento!

Cito a questo punto Anthony Robbins, un grande formatore internazionale che nel suo libro "Come ottenere il meglio da sé e dagli altri" riporta quello che lui definisce lo schema del successo.



CREDENZE

Secondo questo schema tutto parte dalle credenze o atteggiamento. Le credenze sono quelle convinzioni assolute che abbiamo su noi stessi e sugli altri.

Sono portato per la matematica, per l'italiano, sono simpatico, sono timido, sono brutto, sono proprio un bravo figlio, mi fido degli altri, non mi fido di nessuno.

Questi sono tutti esempi di credenze che possono essere potenzianti o depotenzianti.

Noi siamo fatti di credenze e queste ci derivano dalle nostre esperienze di vita, dalla cultura e dalla società in cui viviamo (avere più mogli per noi significa trasgredire la legge, per altre religioni e nazioni è normale...), dagli insegnamenti dei genitori, dalla scuola.

Noi non nasciamo con il gene della matematica o dell'italiano già incorporato, non si nasce portati per qualcosa; ci può essere una maggiore predisposizione o una maggiore facilità di apprendimento, ma la vera credenza si crea a scuola. Pensa al ragazzino dell'elementari che si trova ad affrontare il primo compito di matematica. Alla riconsegna possono verificarsi due situazioni:

BRAVISSIMO: scritto grosso e rosso sul quaderno, la maestra mi fa i complimenti davanti a tutti, arrivo a casa e i miei genitori sono felicissimi e mi fanno un bel regalo.

MALE - BRUTTO VOTO: la maestra mi dice davanti a tutti che ho fatto una schifezza di compito, arrivo a casa e vengo messo in punizione. In quel momento si apre una voragine emozionale: è come se in un terreno fertile venisse piantato il seme dell'incapacità e per quanto poi dopo mi venga detto "va beh, non importa! Andrà meglio la



prossima volta" intanto il semino è rimasto lì e se dovessi fare male altre volte è come se lo innaffiassi fino a mettere le radici.

Ed allora va da sé che al secondo compito di matematica il primo bambino andrà con tantissima voglia, il secondo vorrebbe evitare...

RISORSE

Le risorse sono rappresentate da tutto quello che possiamo fare con le nostre capacità:

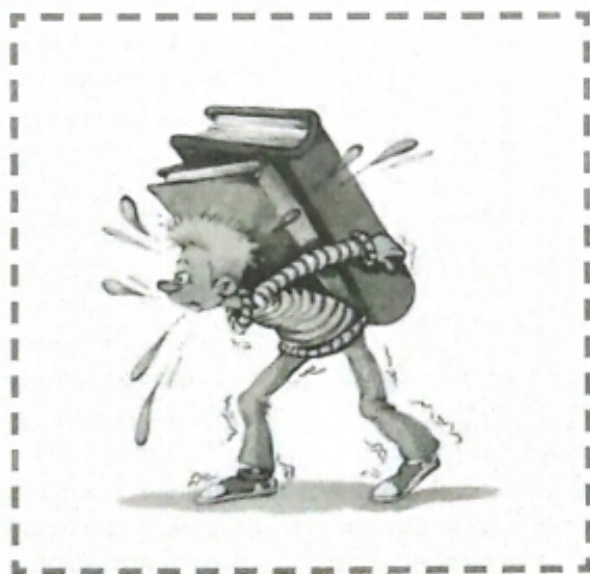
- il nostro potenziale è pressoché illimitato, noi abbiamo un grosso computer di cui non ci è stato dato il libretto delle istruzioni e ci limitiamo ad usare dei programmi semplici.

Facciamo alcune riflessioni: siamo nell'era della tecnologia, nel 2013, e se tornasse in vita una persona morta 20 anni fa rimarrebbe sconvolta: accendi il computer e ti puoi collegare attraverso una telecamera con una persona che si trova in Giappone, tutti hanno il cellulare che tra un po' fa anche il caffè (20 anni fa solo pochi eletti avevano il cellulare, erano enormi e ovviamente facevano solo telefonate)

Pensa a quando prendi una penna per scrivere su un foglio la parola "forchetta": per un'azione del genere ci vogliono 3-4 secondi scarsi. Ti sei mai chiesto che lavoro complicato deve fare il nostro cervello? Deve calcolare la distanza tra la vostra mano e la penna, attivare i muscoli e tutto ciò che fa muovere il braccio e la mano, prendere la penna, aprirla togliendo il tappo con l'altra mano, scrivere la parola forchetta con dei simboli che gli sono stati insegnati alle elementari (attinge quindi alla memoria a lungo termine) e che siano comprensibili in lingua italiana, il tutto mentre il cuore batte, i polmoni respirano e c'è uno scambio ossigeno-anidride carbonica in tutte le cellule e molto altro che non sto qui ad elencare. Tutto in 3-4 secondi e poi qualcuno ha il coraggio di dire che il corpo umano non è una macchina perfetta!

Per quanto il computer sia uno strumento potentissimo, ricordiamoci che è stato inventato dall'uomo!

Tutto questo per dire che il potenziale è illimitato, cioè non sappiamo neanche noi fin dove possiamo arrivare. A volte si prova quella sensazione di fare una cosa tirando fuori delle risorse impensate e poi ripensare a quella azione e dire "non avrei mai pensato di riuscirci!"





Poi ci sono le AZIONI che facciamo e la convinzione con cui le facciamo e i RISULTATI finali.

Se parto da una credenza tipo "non sono portato per la matematica" e devo fare degli esercizi sfrutterò poco delle mie risorse e dopo uno o due tentativi la mia tendenza sarà quella di mollare ottenendo così un risultato negativo. Questo purtroppo non farà altro che potenziare la mia credenza "non sono portato per la matematica" perché anche i miei risultati lo dicono" e si creerà così una sorta di circolo vizioso.

Se parto dalla credenza opposta "sono portato per la matematica" metterò il massimo dell'impegno sfruttando a pieno le mie risorse e non mollerò al primo tentativo fallito ma insisterò con le mie azioni fino a quando otterrò il risultato giusto e anche in questo caso andrò a rafforzare la mia credenza e si creerà un circolo virtuoso.

Detta così sembra tutto semplice: la soluzione è nell'avere una credenza positiva per ottenere sicuramente un risultato positivo. La realtà non ci dà sempre ragione nell'immediato, ma sul lungo termine sì. Edison ha fatto svariati tentativi prima di realizzare la lampadina e il segreto del suo successo finale sta nell'aver considerato i suoi esperimenti falliti semplicemente come dei modi per "non fare" la lampadina. Noi spesso facciamo invece il grosso errore di vivere i risultati negativi come fallimenti personali (e la società spesso ci mette del suo). Se invece ci abituassimo a prendere l'insegnamento che quel risultato negativo porta con sé, allora si potrebbe parlare di crescita. Chi pensa di essere portato per la matematica è sicuro che non avrà ottenuto sempre il risultato giusto al primo colpo. Io stessa che prendevo sempre voti alti, ricordo di un compito dove presi 4,5. Mi misi a ridere perché sapevo che era un semplice incidente di percorso dovuto al fatto che non riuscivo a trovare dove fosse l'errore. Una volta preso atto la lezione è stata fare attenzione a tutti i passaggi dell'esercizio ricontrollandoli bene.



sé, allora si potrebbe parlare di crescita. Chi pensa di essere portato per la matematica è sicuro che non avrà ottenuto sempre il risultato giusto al primo colpo. Io stessa che prendevo sempre voti alti, ricordo di un compito dove presi 4,5. Mi misi a ridere perché sapevo che era un semplice incidente di percorso dovuto al fatto che non riuscivo a trovare dove fosse l'errore. Una volta preso atto la lezione è stata fare attenzione a tutti i passaggi dell'esercizio ricontrollandoli bene.



La credenza è come se fosse il piano di un tavolo e tutti i risultati che ottengo sono le gambe del tavolo: più riferimenti ho e più il tavolo è solido. Quando parlo di riferimenti mi riferisco a ciò che noi prendiamo del risultato ottenuto: di fronte ad un voto basso posso dire "non valgo niente" oppure "la prossima volta ti faccio vedere io!"

Mi hanno raccontato una volta una storia di due fratelli nati molto vicini che avevano avuto il padre alcolizzato e ladro. Nel crescere uno di loro ha seguito le orme del padre, l'altro è diventato una persona onestissima.

Alla domanda come mai hai deciso di fare questo tipo di vita entrambi hanno risposto: cosa potevo fare di diverso con un padre così? Stesso passato, riferimenti opposti. Di recente ho sentito una frase che diceva: "quando vinci, la vita ti premia, quando perdi, la vita ti insegna". È con questa filosofia che va affrontato anche lo studio.





1) LA PROFEZIA CHE SI AUTOREALIZZA O EFFETTO PIGMALIONE

Questa locuzione fu introdotta in ambito psicologico da Robert Rosenthal.

Pigmalione, re di Cipro e leggendario scultore, realizzò una statua di donna talmente bella che se ne innamorò. Chiese quindi a Venere di concedergli una sposa altrettanto bella e la dea esaudì la sua richiesta animando la statua stessa. Tornando a Rosenthal, egli sottopose ad un test di intelligenza gli alunni di una scuola elementare della California. Quindi, prese un campione casuale tra questi bambini e disse alle loro insegnanti che si trattava di bambini che, secondo il test, erano risultati particolarmente dotati. Ad un anno di distanza quegli alunni si erano effettivamente dimostrati i migliori della classe. E non si trattava soltanto di un giudizio dato dalle insegnanti, i ragazzini in questione erano migliorati in modo sorprendente. La spiegazione di quello che Rosenthal ha chiamato, appunto, effetto Pigmalione, è che le nostre aspettative possono influenzare in maniera radicale le nostre relazioni e le performance che possiamo ottenere dagli altri. Le insegnanti, credendo nell'alto potenziale di quei bambini, si comportarono con loro in modo diverso rispetto a quanto avrebbero fatto normalmente (più incoraggiamento, più stimoli). E i bambini reagirono di conseguenza, ottenendo risultati migliori. Il comportamento delle maestre aveva consentito ai bambini di mettere in campo il meglio delle loro capacità.

L'effetto Pigmalione influenza i rapporti umani, di qualunque natura essi siano, e purtroppo non sempre in maniera positiva. È quella che Watzlawick chiamerebbe una "profezia che si autorealizza". La nostra mente vuole sempre aver ragione. Se penso che una cosa sia difficile, concentrerò l'attenzione solo sulle difficoltà, o se penso che una persona, conosciuta da 5 minuti, sia arrogante (la prima impressione su una persona nuova si crea in 4-5 secondi) andrò a cercare conferme di quell'atteggiamento. Potrà mostrarsi per anni una persona gentile, ma al primo accenno di arroganza la frase che pensate sarà: "l'avevo detto io!"

Questo può spiegare anche perché alcune persone sembrano particolarmente sfortunate nei rapporti con gli altri: incontrano colleghi ipocriti, amici inaffidabili, partner egoisti, eccetera. In realtà, vengono trattati come si aspettano di esserlo. Chi si aspetta di essere tradito, mette in campo una serie di strategie che portano la dinamica relazionale proprio nella direzione che si vorrebbe evitare. In questo senso, la "profezia" del tradimento si "autorealizza". Consiglio sul tema di leggere il libro *The Secret*.



2) AVERE CHIARO L'OBIETTIVO

Quando ti poni un obiettivo ricordati che deve avere le seguenti caratteristiche: **fattibile**. Il concetto di fattibilità è soggettivo; l'importante che nella tua testa sia fattibile anche se per il 90% del mondo non lo è!

Motivante: l'idea di raggiungere quel traguardo ti deve motivare, assapora il risultato in anticipo e ogni giorno alzati con quella sensazione.

Espresso in termini positivi: voglio dare l'esame e lo supero brillantemente è diverso da dire speriamo che non mi butti fuori... la nostra mente ha la capacità di pensare solo in positivo, non in negativo: se ti dico di non immaginare assolutamente una scimmietta con il culetto tutto rosso che salta su un albero o non pensare a casa tua o alla tua mamma, nella tua mente si figura subito quell'immagine e poi ci fai mentalmente una croce sopra. Quando pensi al fatto di non superare l'esame o speriamo che non mi chieda quell'argomento che ho studiato di meno, in realtà proietti la tua mente proprio su quell'aspetto.

Avere una scadenza: "un giorno darò l'esame" sul calendario non esiste. Datti una scadenza precisa per la fine della preparazione. Se non hai ancora la data dell'appello ragiona in difetto: se sai che l'appello sarà tra il 1° e il 15 del mese fai in modo di essere pronto per il 30 del mese precedente: se poi sarà il 15 avrai tanti giorni per ripassare e curare maggiormente i dettagli.

3) GESTIONE DEL TEMPO: URGENTE O IMPORTANTE?

	Urgente	Non Urgente
Importante	I Crisi Problemi pressanti Programmi giunti a scadenza	II Prevenzione, sviluppo personale Sviluppo di relazioni Ricerca di nuove opportunità Pianificazione
Non importante	III Interruzioni, certe telefonate Parte della corrispondenza Alcuni rapporti o riunioni Attività che stanno a cuore ad altre persone	IV Faccende banali Parte della corrispondenza Alcune telefonate Gente che ti fa perdere tempo Attività piacevoli, passatempo

Ti sei mai chiesto se la maggior parte delle attività che compi durante la giornata sono urgenti o importanti?

Se ci pensi bene ti accorgerai che sono le cose urgenti a impadronirsi di gran parte del nostro tempo, a discapito di quelle importanti.



Le attività diventano urgenti quando non si è stati capaci di organizzare bene il tempo in precedenza, quando magari si ha la tendenza a "rimandare".

Oppure diventano urgenti perchè siamo condizionati da quello che gli altri si aspettano che noi facciamo... oppure semplicemente perchè abbiamo fatto degli errori e siamo costretti a perdere tempo per rimediare. Conosci il detto "Il tempo è tiranno" vero? È una di quelle famose "frasi fatte" ed è un concetto decisamente discutibile. Il tempo diventa tiranno nel momento in cui non sappiamo gestirlo. Indovina di chi è la responsabilità?:-).

Cosa differenzia allora le cose importanti da quelle urgenti? Le attività importanti sono i progetti a medio / lungo termine in grado di dare una svolta decisiva alla nostra vita. A farla cambiare in meglio per sempre. Quelle sono le cose davvero importanti. Sono importanti ma non hanno la caratteristica di urgenza. Il segreto per non vivere con il fiato sul collo del tempo è quello di stare nel secondo quadrante: non mi dovrei ridurre all'ultima settimana per preparare un esame, ma pianificarlo per tempo come abbiamo visto prima

AFFILA LA SEGA

*Un tale che passeggiava tra gli alberi
incontrò un boscaiolo intento a segare un tronco con grande fatica.
Curioso di scoprire come mai fare a pezzi una pianta caduta costasse tanto sudore,
il tale si avvicinò, stette un po' ad osservare,
poi disse: "Potrò sbagliare, ma mi sembra che la tua sega tagli poco.
Che ne diresti di affilarle i denti?".
Il boscaiolo, tra un respiro affanno e l'altro, rispose brusco:
"Non ho tempo, devo segare!!!"*

Ogni tanto è importante fermarsi e riaffilare la sega facendo il punto della situazione

4) COME TENERE ALTA LA MOTIVAZIONE

Anche allo studente più convinto arriverà ad un certo punto un diavoletto che con la sua vocina tentatrice dirà: ma che barba queste cose che stai facendo, ma chi te lo fa fare esci, guarda che bella giornata!!!

Puoi usare i seguenti accorgimenti.

Cartelli Motivanti

Vi racconto cosa facevo io: mi attaccavo un bel foglio A4 davanti alla postazione dove studiavo di solito con scritto il nome dell'esame e voto 30 e lode.

**PSICOLOGIA GENERALE
VOTO 30 E LODE**

Non ho preso a tutti gli esami trenta e lode ma questo orienta la mente a prepararti per il massimo.





Diverso sarebbe un cartello con scritto

PSICOLOGIA GENERALE SPERIAMO DI PRENDERE 18

La mente sarebbe orientata a risparmiarsi e fare una preparazione per prendere il minimo.

Questo si traduce in termini pratici che nel primo caso l'esame lo superi nel 99% dei casi (dovresti non aver saputo che c'era una parte in più da studiare e che il professore si accanisce su quella per bocciarti), nel secondo caso speri nella sorte e c'è un detto che dice "chi visse sperando ..."

Hai mai provato ad andare a correre e dire: "oggi corro 30 minuti!" Arrivati alla mezzora si tende a non farcela più. Il problema è che se mi pongo come obiettivo quello di correre 15 minuti, arrivati al quarto d'ora non ce la facciamo più lo stesso. In qualche modo programiamo la nostra mente all'obiettivo che vogliamo raggiungere e lei ci darà le energie per arrivare a quel traguardo. 30 e lode o 18? 30 minuti o 15?

Un altro cartello che mi facevo era "pensa a cosa stai rinunciando in questo momento!" perché alla tentazione di mollare tutto cominciavo a dirmi: se ora molli avrai buttato via il tempo che hai dedicato finora a questo esame; se non lo dai a quest'appello, te lo ritrovi più avanti, tanto vale tirare ancora un po' di giorni e decidere di andare avanti.

Con me funzionava!

Ovviamente ci sono dei casi limite dove è successo qualcosa che proprio vi porta via la testa (una malattia, sono stata lasciata dal fidanzato, un problema familiare grave, ecc.) dove non riuscite a trovare la concentrazione giusta e quindi decidere di rimandare all'appello successivo.

Bisogna allenarsi a staccare dai problemi, ma siamo anche esseri umani con le nostre debolezze e se in quel momento sentiamo di doverle vivere, va bene così.

L'importante è non diventarne dipendenti e che alla minima difficoltà tendiamo a mollare.

La mezz'ora delle preoccupazioni

Un nemico contro cui lottare durante la preparazione di un esame è la preoccupazione: guardo la mole che resta e penso di non farcela, comincia a pensare che non riuscirò a superare l'esame.

Anche in questo caso può aiutarti fare un cartello con scritto: "mi sto preoccupando in questo momento?" Se la risposta è Sì il messaggio che ti devi dare è: "ora non c'è tempo per preoccuparsi, lascio una mezz'ora alla fine della giornata per farlo, ritorniamo sullo studio!"

E quando avrai finito, ti metterai in posizione molto preoccupata con le mani nei capelli e comincerai a preoccuparti: dopo 30 secondi ti sentirai stupido e smetterai!

Ricorda che letteralmente la parola "Preoccuparsi" significa "Occuparsi prima di..." che non ha senso.

C'è una grossa differenza tra preoccuparsi, caricando la mente di angoscia e giocare d'anticipo, prevedendo invece tutto quello che potrà succedere in sede d'esame.



Fare un contratto con se stessi e con qualcuno che stimate

Spesso condividere i nostri obiettivi con qualcuno che ci stima e che stimiamo significa farci prendere un impegno maggiore.

Se parto per andare in palestra o a correre da solo e fuori piove, la tentazione sarà quella di rimanere a casa. Ma se so che il mio amico mi aspetta per fare ginnastica insieme troverò la forza di andare.

Il problema è sempre cominciare, quando poi ci siamo ci divertiamo anche e soprattutto quando si finisce ci si sente soddisfatti di non aver dato la vittoria alla pigrizia!

Bisogna farlo scritto l'accordo e mettere anche un premio e una punizione per essere ancora più motivante.

Esempio di contratto fatto con un mio amico con il quale abbiamo condiviso la casa per un periodo da studenti

CONTRATTO

Tra Mara e Giorgio si stabilisce quanto segue:

Mara si impegna a superare l'esame di sociologia dell'organizzazione il giorno 6 giugno del 1998 studiando tutti i giorni 60 pagine secondo la tabella dell'organizzazione del tempo

Se ci riuscirà si comprerà il vestito che ha visto nel negozio X.

Se non rispetterà i programmi sarà costretta a fare da sola le pulizie di casa e a cucinare per tutti per 2 mesi.

Firma

.....

.....



Questo contratto va tenuto ben in vista e riletto tutti i giorni. Il segreto è mettere un bel premio e una brutta punizione, in modo da avere una doppia motivazione, una verso il "piacere" e una verso il "dolore".

Pensare ai risultati positivi già ottenuti

L'esame peggiore sul quale mettiamo più carica emotiva è il primo perché l'esito di quell'esame in qualche modo condiziona il nostro percorso universitario. Alcuni professori quando decidono il voto dell'esame tendono a guardare i voti degli esami già sostenuti e spesso il primo voto fa da biglietto da visita. Vedremo più avanti come gestire l'emotività.

Se hai già collezionato dei bei risultati, invece, è importante tenerli presenti quando pensi di non farcela o che andrà male.

"Ho poco tempo per preparare un esame e credo di non farcela": vai con il pensiero a quella volta che nel preparare un esame che poi hai superato brillantemente avevi sostenuto la stessa cosa.

Se ci sei riuscito una volta, puoi riuscirci sempre!



5) IL POTERE DELLA VISUALIZZAZIONE

Un po' di PNL... Visualizzazione e Comunicazione: Visivo, Uditivo o Cinestesico?

Secondo la P.N.L. (Programmazione Neuro Linguistica), scienza nata nel 1970 grazie a John Grinder e Richard Bandler, le persone hanno 5 modi diversi di percepire la realtà, che corrispondono ai nostri 5 sensi:

Visivo, Uditivo, Cinestesico, Olfattivo, Gustativo.

I principali sono i primi tre.

I **visivi** tendono a vedere il mondo per immagini. E siccome tentano di stare al passo con le immagini che hanno in testa, hanno la tendenza a parlare in fretta. Non si curano di come pronunciano le parole ma si sforzano di attribuire parole alle immagini. Amano esprimersi per metafore visive, dicendo come le cose appaiono loro, quali sono gli aspetti chiari e quelli oscuri.

Gli **uditivi**, invece si mostrano più precisi circa le parole che usano. Hanno voce più sonora. Siccome le parole hanno per loro grande importanza, stanno attenti a quel che dicono. Amano espressioni come "questo mi suona bene".



Ancora più lenti risultano gli individui prevalentemente **cinestesici**, che reagiscono soprattutto a ciò che sentono attraverso il tatto. Hanno un ritmo più rallentato perché tendono a sentire le sensazioni che provano. Ciascuno di noi ha in sé elementi delle tre modalità, ma nella stragrande maggioranza degli individui, un sistema predomina su tutti (dalla breve descrizione sei riuscito a capire quale è il tuo?)

A questo punto ti chiederai: sì ma tutto questo a me cosa serve?

Ci sono due utilizzi che puoi fare di tutte queste informazioni.

1) Quando crei associazioni PAV puoi usare il tuo canale dominante per rendere le immagini più vivide e quindi per ricordarle meglio. Per la massima efficacia metti all'interno delle tue associazioni particolari visivi, cinestesici e uditivi in modo che il tuo film virtuale sia più intenso.

2) A livello comunicativo, puoi usare queste informazioni per comprendere qual è il canale preferenziale del tuo interlocutore, il professore per esempio, e entrare velocemente in sintonia con lui. Ciò ti permetterà di essere molto più efficace nelle tue espressioni e di creare maggiore empatia e simpatia comunicativa.

Ad un'interrogazione chi posso trovarmi dietro la cattedra?

Professore visivo: vorrà risposte dirette e veloci, niente giri di parole, nella sua testa c'è la sequenza delle informazioni che vuole chiedere e dalle prime parole capisce se sei preparato o no.

Professore uditivo: è attento alle parole usate e se i concetti vengono espressi con



chiarezza e con il tono convinto, sarà infastidito da pause di incertezza (ehmmm, mi sono espresso male...).

Professore cinestesico: ama che l'argomento venga inquadrato, che si parli con calma, odia le persone che espongono a "macchinetta" perché non sta dietro ad una modalità visiva. Qui potete prenderla "alla larga".

STILI DI APPRENDIMENTO SECONDO LA P.N.L.:

CONCENTRAZIONE

Visivo: pensieri e immagini esterne gli tolgono facilmente la concentrazione.

Uditivo: all'inizio concentrarsi per lui è molto difficile, poi giunge a una forte concentrazione.

È disturbato dai rumori esterni (cellulari che vibrano, il ticchettio dell'orologio...)

Cinestesico: ha bisogno di un ambiente favorevole e tende a riprodurre l'ambiente familiare perché gli dà sicurezza.



COMPRENSIONE

Visivo: preferisce le spiegazioni precise, piene di dettagli, ha bisogno di illustrazioni, di esempi. Guarda come è impaginato un libro (titoli, sottotitoli, note a margine, riassunti conclusivi ecc).

Uditivo: apprezza le spiegazioni verbali. Segue anche senza un supporto visivo. Impara ascoltando attentamente spiegazioni, interrogazioni, interventi.

Cinestesico: ha bisogno di percepire e vivere l'informazione a modo suo. Percepisce meglio quando riesce a mettere informazioni in relazione con le proprie esperienze.

MEMORIZZAZIONE

Visivo: tecnica dei loci/stanze, appunti, note a margine dei testi, mappe mentali.

Ha bisogno di esempi per fissare meglio i concetti.

Quando visualizza delle associazioni è meglio che le osservi ponendosi all'esterno, come spettatore, arricchendole di colori e di dettagli.

Uditivo: preferisce farsi spiegare nuove nozioni verbalmente. Impara sia dal dialogo che dalla lettura. Usa filastrocche, rime e anagrammi. Dopo aver visualizzato e associato, rende molto di più se ripete ad alta voce.

Cinestesico: la memorizzazione è più efficace se fa riferimento alla propria esperienza. Preferisce scrivere schemi e mappe mentali fino a sentirle totalmente sue. Quando visualizza delle associazioni è preferibile che diventi egli stesso attore, inserendosi nella scena, interpretando il ruolo e vivendo tutte le sensazioni.



6) GESTIONE DELLO STRESS

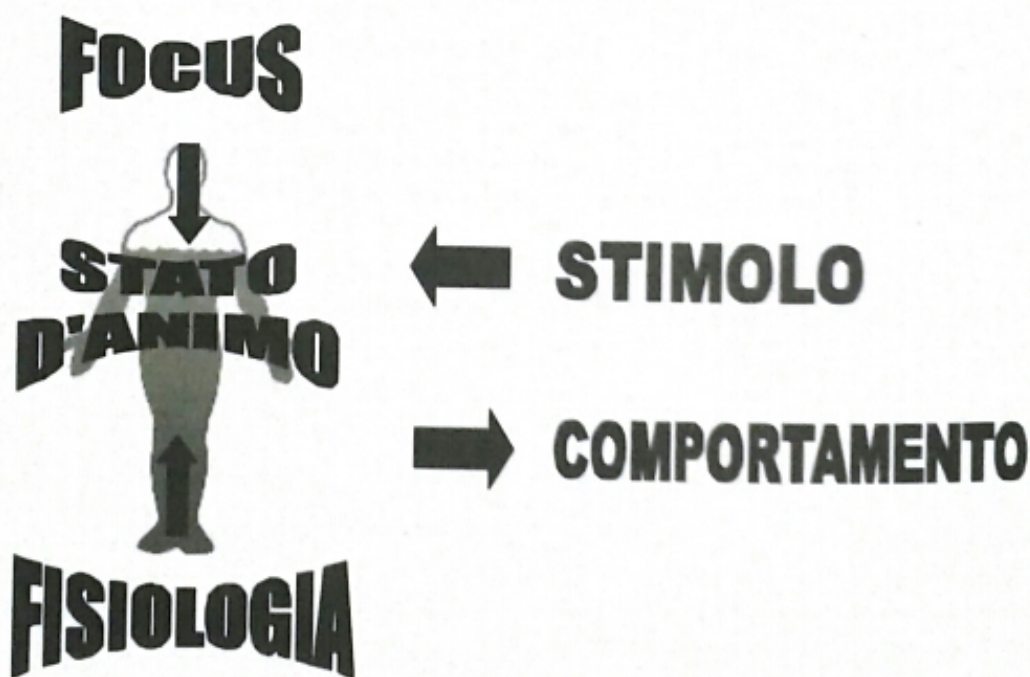
Si dice che l'adrenalina prepari il nostro organismo a **BATTERSI** o a **BATTERSELA**

"Un giorno la paura bussò alla porta, il coraggio andò ad aprire ma non trovò nessuno..." (Goethe)

SINTOMI DELLO STRESS

VOCE ALTERATA
PALPITAZIONI
SUDORAZIONE
BRUCIORI ALLO STOMACO
TREMOLIO
SCARSA LUCIDITÀ

Per eliminare tutti questi sintomi serve semplicemente fare pratica e prendere dei riferimenti positivi dai nostri interventi in pubblico. Per superare la paura l'unico modo è accettarla come parte di quella situazione e affrontarla. Più rimandi il tuo intervento, più la paura prende il sopravvento. La paura è solo uno stato d'animo



Ivan Pavlov è stato un fisiologo, medico ed etologo russo, il cui nome è legato alla scoperta del riflesso condizionato. Facendo degli esperimenti con dei cani si accorse che rispondevano nello stesso modo allo stesso stimolo dopo un periodo di condizionamento: ogni volta che i cani mangiavano faceva suonare un campanello; questo per un periodo sufficiente a creare un'abitudine. Una volta creato il condizionamento, dopo il pasto, al suono del campanellino, i cani tornavano a mangiare con gli effetti della fame come se non avessero mangiato.



Eccetto rari casi, noi non ci comportiamo così: allo stesso stimolo reagiamo in modi diversi (un automobilista bloccato nel traffico potrà stare tutto il tempo arrabbiato o prenderla con filosofia e sfruttare il tempo in modo costruttivo).

Questo perché di base lo stato d'animo è diverso.

Ogni comportamento che noi adottiamo in risposta ad uno stimolo, è sempre determinato dal nostro stato d'animo.

Lo stato d'animo è influenzato dal **FOCUS**, cioè dove indirizziamo la nostra attenzione e i nostri pensieri e dalla **FISIOLOGIA** cioè come usiamo l'energia del corpo.

Per imparare a gestire uno stato d'animo e cambiarlo a nostro favore facendo in modo che sia sempre produttivo, basta quindi lavorare su questi due aspetti: focus e fisiologia.

Il focus si cambia con il potere delle domande e della visualizzazione (abbiamo già visto cosa vuol dire concentrarsi su ciò che non si sa prima di un'interrogazione). Domande del tipo: "Perché capitano tutte a me?" Non sono costruttive. Domande del tipo: "Cosa posso imparare da questa situazione, come posso migliorare la mia preparazione?" Indirizzano il nostro focus su un atteggiamento costruttivo.

La fisiologia si cambia usando il corpo, respirando in modo corretto (è tipico il fiato corto quando siamo agitati). Mente e corpo sono collegati: un pensiero negativo con una fisiologia sorridente, carica di energia non può chimicamente convivere. Ti sarà capitato di andare in palestra con la pesantezza della giornata addosso e uscire dopo l'allenamento carico e rinvigorito.

Un ottimo modo per cambiare stato d'animo è anche quello di ascoltare musica in sintonia con la situazione che devo affrontare.

Prova a fare questo esercizio: metti una canzone d'amore e chiudi gli occhi. Cosa provi?

Ora metti una canzone carica di energia. Cambiano le tue sensazioni?

E adesso una canzone di uno dei cartoni animati preferiti che seguivi da piccolo: sei tornato mentalmente a quell'età?

La riflessione è che sei stato capace di cambiare stato d'animo per tre volte nel giro di pochi minuti.

Quindi ricorda che non sono gli stati d'animo a gestire te, ma tu li crei e tu li puoi cambiare!

Gli stati d'animo sono tantissimi ma possono essere ricondotti tutti a sei principali: RABBIA, STUPORE, TRISTEZZA, GIOIA, DISGUSTO, PAURA.

