

## Strategie e trucchi per...favorire negli adolescenti l'assunzione di responsabilità

## Cosa caratterizza un leader capace?

L'abilità di comunicare in maniera persuasoria, ciò lo rende un buon modello da emulare, un punto di riferimento in caso di necessità

La comunicazione, non si esaurisce nel linguaggio espresso con le parole, ma si riferisce ad un agire, dove le stesse parole possono essere considerate espressione di un'azione

2

[www.pieramalagola.it](http://www.pieramalagola.it)

## La pragmatica della comunicazione umana

- Primo postulato: non si può non comunicare.
- Se incontro un conoscente ed evito di salutarlo, di guardarlo, non comunico o trasmetto il mio rifiuto a comunicare?
- Possiamo scegliere se comunicare in modo casuale e subire tale ineluttabilità, oppure scegliere di farlo strategicamente e gestirla

3

[www.pieramalagola.it](http://www.pieramalagola.it)

## Secondo postulato: feedback o retroazione

- Non è possibile non influenzare: quando comunichiamo o trasmettiamo all'altro messaggi verbali o non verbali, inevitabilmente si influenza l'altro.
- Non è possibile una comunicazione neutra, troppo spesso questo aspetto è sottovalutato.
- Ogni atto comunicativo influenza il nostro interlocutore e quest'ultimo influenza noi.

4

[www.pieramalagola.it](http://www.pieramalagola.it)

## Terzo postulato: causalità circolare

- L'azione comunicativa produce un effetto che retroagisce sulla causa facendola diventare a sua volta effetto.
- Ciò implica reciprocità, interdipendenza e interazione fra chi comunica.
- Non esiste una reazione lineare, non c'è chi agisce e chi subisce ma entrambi influenzano reciprocamente indipendentemente dal ruolo, posizione, caratteristiche individuali o età.

5

[www.pieramalagola.it](http://www.pieramalagola.it)

## Esempio

I ragazzi sono bravissimi a ottenere ciò che vogliono dagli adulti mettendoli in crisi sul versante emotivo. Il ragazzo scalpita perché desidera qualcosa che gli verrebbe negato, l'adulto lo punisce o sa che dovrebbe farlo, ma poi si intenerisce e desiste dagli intenti

- Insegnante si irrita con alunno che si dimostra contrariato verso un correttivo incrementando la propria rabbia. Se l'insegnante non la saprà gestire, questa influenzerà le sue azioni successive esulando da questioni istituzionali per entrare nel personale. L'alunno interpreterà il comportamento dell'insegnante come accanimento persecutorio nei propri confronti, assumerà o una posizione di vittima ribellandosi o rivalendosi sul persecutore.

6

[www.pieramalagola.it](http://www.pieramalagola.it)

### Quarto postulato: ogni comunicazione è al tempo stesso digitale o analogica

- Digitale: relativo a come far passare le informazioni
- Analogico: la cornice che decidiamo di dare all'informazione e va a toccare le sensazioni/emozioni traducendoli nelle diverse modulazioni del tono della voce, postura, sguardo, sorriso, ordine con cui pronunciamo le parole.
- Un aspetto fondamentale è che una persona può dire anche le cose giuste, ma non soddisfare e livello di relazione.

7

www.pieramalagola.it

Le persone più desiderabili, non sono perfette, ma individui che nel presentarsi manifestano sempre una piccola imperfezione e che risultano per questo più simpatici.

“Gli elementi contrastanti si accordano, e da ciò che discorda deriva la più bella armonia.”  
Eraclito

### La comunicazione persuasoria: le tre tecniche basilari del dialogo

- Iniziare il dialogo con una domanda, facendo esporre all'altro per primo la propria opinione prima di palesare la nostra: creare il vantaggio del *partire dopo per arrivare prima*
- Replicare usando le argomentazioni dell'altro, sintonizzandoci con il suo linguaggio, aggiungendo qualcosa in più alla sua prospettiva, quindi *ristrutturare*
- Evitare di contraddire l'altro nell'esposizione delle proprie tesi, usando piuttosto riformulazioni in positivo.

9

www.pieramalagola.it

### Prima regola

- “*Se vuoi persuadere qualcuno, fallo attraverso le sue stesse argomentazioni*” Aristotele
- Per persuadere qualcuno è essenziale cercare di assumere la sua stessa logica. Pascal ci ricorda che la maggior parte delle persone rifiuti di aver visto cose sbagliate, ma che sia al contempo disposta ad ammettere di non avere visto qualcosa e che ci sia qualcosa in più da vedere. Naturalmente, se non viene contraddetta e squalificata.

10

www.pieramalagola.it

### Pensate alla vostra vita quotidiana...

- Provate a valutare in quale posizione vi trovate più spesso. E' molto più spontaneo contraddire piuttosto che aggiungere nuove prospettive fino a ribaltare quella di colui che vogliamo persuadere, la maggioranza di noi è stata educata in base alla dialettica classica, che discrimina per negazione.
- Nella dialettica entrambi gli interlocutori prima propongono la loro tesi, poi ne discutono, vi è un vero e proprio braccio di ferro. In questi casi la discussione finisce nel momento in cui si è stanchi di discutere piuttosto che per un reale accordo.

11

www.pieramalagola.it

### Seconda regola

- Evitare tutte le formule linguistiche negative, utilizzando una modalità dialogica orientata in positivo. Invece di dire “Non è giusto quello che dici” possiamo per esempio utilizzare l'espressione “Potrebbe funzionare, ma forse c'è qualcosa che funziona ancora meglio”
- Invece di dire “Non hai capito” potremmo affermare con maggiore successo che che ci siamo spiegati male.

12

www.pieramalagola.it

## Più chiedo a qualcuno di non fare qualcosa...

- Più per un effetto paradossale e trasgressivo avrà voglia di resistere e ribellarsi.
- Vi è un nesso molto stretto tra la realtà e il linguaggio che usiamo per descriverla, quindi evitare formule linguistiche negative ci permette attraverso l'esercizio reiterato e gradualmente, di diventare più elastici con gli altri e retroattivamente, anche con noi stessi.
- Naturalmente, evitiamo di prescrivere a noi stessi un cambiamento delle nostre sensazioni dicendosi ad es. "Devi essere più tollerante" perché questo ci porterà a fallire, l'ingiunzione dovrà essere indiretta.

13

www.pieramalagola.it

## Flessibilità, morbidezza, tolleranza...

- Sono le caratteristiche imprescindibile di un persuasore, che deve essere in capace di ammorbidirsi o indurirsi in relazione a ciò che richiede il contesto comunicativo con il quale interagisce.
- È molto più semplice irrigidirsi che ammorbidirsi, ma solo chi è in grado di ammorbidirsi strategicamente riesce poi a diventare duro quanto e quando serve, mentre chi è solo capace di indurirsi non sa ammorbidirsi.
- In effetti le migliori performance, si ottengono quando colui che le pratica è in grado di rilassarsi nell'eseguirle, soprattutto quando sono complesse.

14

www.pieramalagola.it

*"la flessibilità trionfa sulla rigidità, la debolezza sulla forza. Ciò che è malleabile è sempre superiore a ciò che è inamovibile. Questo è il principio secondo cui il controllo delle cose si ottiene collaborando con esse, la supremazia tramite l'adattabilità" (Lao Tsu, 1961)*

Per chi non sa verso quale porto è diretto, nessun vento è quello giusto.

A chi sa dove andare, tutti i venti sono favorevoli.

(Seneca)

16

www.pieramalagola.it

## Tecniche di definizione dell'obiettivo e di disvelamento delle tentate soluzioni

- ✓ Tecnica dello scenario futuro
- ✓ Tecnica del "come peggiorare"
- ✓ Tecnica dello scalatore

17

www.pieramalagola.it

## Tecniche di problem solving: lo scenario oltre il problema



Come si presenterà lo scenario una volta raggiunto l'obiettivo (o risolto il problema)?  
Che cosa osserveremo?

Utilizzata per:

- obiettivi poco chiari
- aprire uno spiraglio e spostare l'attenzione

18

www.pieramalagola.it

## Lo scenario oltre il problema



- Cosa vedrei di differente?
- Quale sarebbe lo scenario di fronte a me?
- Cosa farei di diverso?
- Cosa farebbero i ragazzi, gli insegnanti, i genitori che non fanno ora?
- Quali sarebbero gli indicatori concreti del cambiamento?
- Da cosa vi accorgeteste che l'obiettivo è stato raggiunto (il problema risolto)?

19

www.pieramalagola.it

## Tecniche di problem solving: come peggiorare

Se, invece di migliorare, volessimo peggiorare la situazione, cosa dovremmo fare, cosa dovrebbero fare gli altri?



Utilizzata per:  
obiettivi confusi  
bloccare T.S.

20

www.pieramalagola.it

## Tecniche di problem solving: tecnica dello scalatore



- Quale sarebbe il più piccolo e concreto cambiamento che ci indicherebbe che stiamo andando nella direzione desiderata?
- Immaginiamo il percorso a ritroso ...

Utilizzata per:

- obiettivi grandi o troppo generici
- individuare concretamente il primo passo
- focalizzare l'attenzione verso il riconoscimento di un iniziale cambiamento

21

www.pieramalagola.it

## La tecnica dello scalatore

- ✓ Immaginando il percorso a ritroso cerchiamo di individuare almeno 10 stadi (obiettivi parziali).
- ✓ Più stadi costruiamo, più risulterà facile costruire i passi necessari a raggiungere l'obiettivo prefissato.
- ✓ L'intervento iniziale sarà minimale e partirà dall'individuazione di quale sarà il primo passo da compiere.



22

www.pieramalagola.it