



UNIVERSITÀ DI PISA

METODI DI INSEGNAMENTO

Pisa_____

Dott. Luigi DIANA



SCOPO

Perfezionare la capacità di insegnare utilizzando i metodi di comunicazione secondo i modelli comunemente in uso ed acquisire elementi per gestire l'aula

Cos'è l'insegnamento?

“L'insegnamento implica sempre una forma di seduzione. Si tratta, infatti, di un'attività che non può essere considerata un «mestiere», ma che nelle sue forme più nobili e più autentiche presuppone una vera e propria vocazione.

Le caratteristiche della comunicazione nell'insegnamento

- *L'impossibilità di non comunicare*
 - ◆ *Guardare fisso uno studente mentre si spiega a tutta la classe*
 - ◆ *Guardare fisso la lavagna mentre si spiega e si scrive*
 - ◆ *L'imbarazzo dell'alunno impreparato*
 - ◆ *Il silenzio ostentato*
- *Si comunica ogniqualvolta esiste un contatto tra due soggetti*

Perché migliorare la comunicazione

- *Come insegnante*
- *Come classe*
- *Come organizzazione scolastica*

Come insegnante: la comunicazione chiave

- *Simpatia*
 - *Autorevolezza*
 - *Fiducia*
 - *Distinzione*
 - *Stile*
-
- *Come insegnare?*
 - *Come fare colpo sulla classe ?*
 - *Come non apparire indifferente?*

Come lavoreremo

- *PROVA NON VALUTATIVA*
- *PRATICA DELLE TECNICHE DI COMUNICAZIONE ORALE*
- *ARGOMENTO A PIACERE*
- *DURATA 3 MINUTI (tre MINUTI!)*
- *COMMENTO 1MINUTI*
- *ORDINE come voglio io*
- *PRESTAZIONE VIDEOREGISTRATA CON TELEFONINO DA PARTE DI VOLONTARI*

Valutazione

- *Test scritto: appunti/presentazione della vostra presentazione finale come se io fossi un vostro studente (in formato elettronico)*
- *Prova pratica di conferenza (individuale)*
- *Prova orale: ci saranno domande relative alle tecniche di comunicazione; (queste lastrine) + eventuali appunti*

La comunicazione: gli elementi essenziali



Il ruolo del messaggio



Il messaggio

- *Verbale - digitale*
- *Non verbale - analogico*
 - ◆ *Gesti*
 - ◆ *Linguaggio del corpo*

Messaggio verbale



**Che fai
stasera?**



**Resto a
casa**











Messaggio

■ *Involontario*

◆ *Indipendente dalla volontà del soggetto di comunicare*

★ *Arrossire*

★ *Tic*

■ *Volontario*

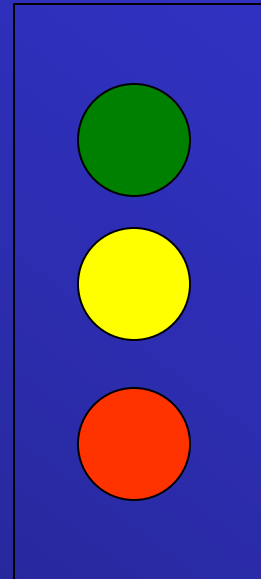
◆ *Il significato che colui che comunica intende condividere con il destinatario*

Il rumore

- *Tutto ciò che disturba il processo di comunicazione tra un trasmettitore e un ricevente*
 - ◆ *Suoni*
 - ◆ *Un'altra conversazione contemporanea*
 - ◆ *Brusio*
 - ◆ *Forti odori*
 - ◆ *Stati emotivi*

Codifica

- *Passa pure*
- *Attenzione: tra poco non potrai più passare*
- *Non puoi passare*



CODIFICA

- *TVB*
- *TVTIB*
- *KI 6?*
- *CMQ*
- *XKE*
- *TVUKDBXSEOIOMPE*
I
- *:-)*
- *TI VOGLIO BENE*
- *TI VOGLIO TANTO*
BENE
- *TI VOGLIO UN*
CASINO DI BENE
PER SEMPRE E
OLTRE IN OGNI
MODO POSSIBILE E
IMMAGINABILE

Messaggi ambigui

- *I clienti che credono che i nostri camerieri siano scortesi dovrebbero vedere il direttore*
- *Ignorate questa indicazione*

Difficoltà di comunicazione

- *Informazione inadeguata*
- *Sovraccarico di informazione*
- *Informazione di qualità modesta*
- *Tempistica sbagliata*
- *Mancanza di feedback*
- *Mancanza di competenza*
- *Ansietà*
- *Barriere culturali*

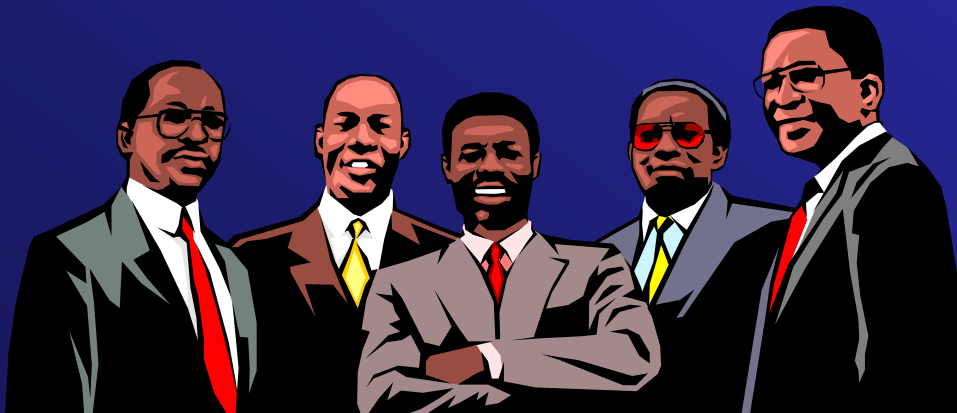


Chi siete?

PROFILO DI CHI ASCOLTA



■ *MASSA AMORFA?*



O INSIEME D'INDIVIDUI?

TRASMISSIONE & RICEZIONE

PRODUCIAMO 150 PAROLE AL MINUTO

... MA ...

ASCOLTIAMO 80 PAROLE AL MINUTO

E' INUTILE

PARLARE TROPPO !!!

UN PARERE ILLUUSTRE ...

"Più parole mettiamo intorno alle nostre idee, più sarà difficile distinguere il nostro pensiero.

Il segreto per essere noiosi é di dire tutto".

Voltaire

Comunicazione Non Verbale

I principali Canali della C.N.V. sono:

- ✓ *Postura*
- ✓ *Prosemica*
- ✓ *Espressione del volto*
- ✓ *Sguardo*
- ✓ *Gestualità*
- ✓ *Paralinguistica*

Canali di C.N.V.: Postura

Consiste nel modo di atteggiare il proprio corpo.

Una postura aperta e leggermente inclinata in avanti indica disponibilità verso l'altro; mentre una postura chiusa (braccia incrociate, gambe chiuse) indica che la persona è prevalentemente chiusa in sé.



Canali di C.N.V.: Prosemica

➤ *La distanza personale* che è quella che caratterizza i rapporti di tipo amichevole e va da cinquanta centimetri a un metro-un metro e mezzo.

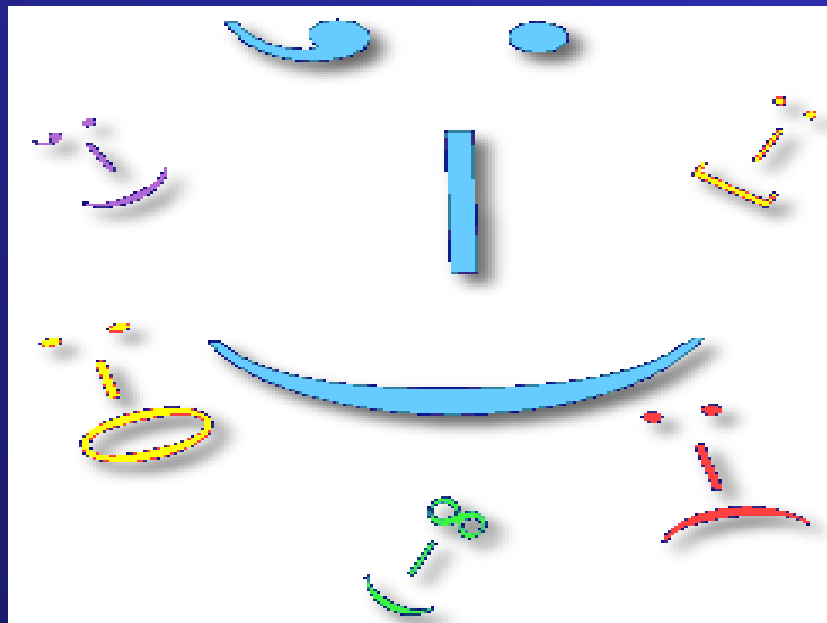
➤ *La distanza sociale* che caratterizza le posizioni di ruolo e va da un metro-un metro e mezzo a tre metri.

➤ *La distanza pubblica* è quella che caratterizza le posizioni pubbliche (es. comizio).



Canali di C.N.V.: Espressione del volto

Il guardare in viso il proprio interlocutore permette di capirne lo stato d'animo; indica ad esempio se una persona è preoccupata, arrabbiata, triste o altro.



Canali di C.N.V.: Sguardo

È un importante veicolo di comunicazione. Infatti se rivolgiamo lo sguardo a una persona mentre le parliamo o mentre l'ascoltiamo, le comunicheremo attenzione, rispetto e valorizzazione; è come se dicessimo che quello che ci sta comunicando ci interessa.

Al contrario, distogliere lo sguardo dal proprio interlocutore esprime scarso valore per ciò che l'altro ci sta dicendo.



CONTATTO VISIVO



“Per farsi capire dalle persone, bisogna parlare prima di tutto ai loro occhi”

BENEFICI

Si esprime sicurezza
Si trasmette interesse
Si controlla l'ansia
Si acquisisce padronanza
d'aula

Canali di C.N.V.: Gestualità

La gestualità, in particolare il movimento delle braccia e delle mani, è un altro importante indicatore.

Accompagnare il discorso con una gestualità morbida (movimenti lenti e rotatori delle braccia e delle mani) comunica serenità e senso di rilassamento, mettendo l'interlocutore a proprio agio.



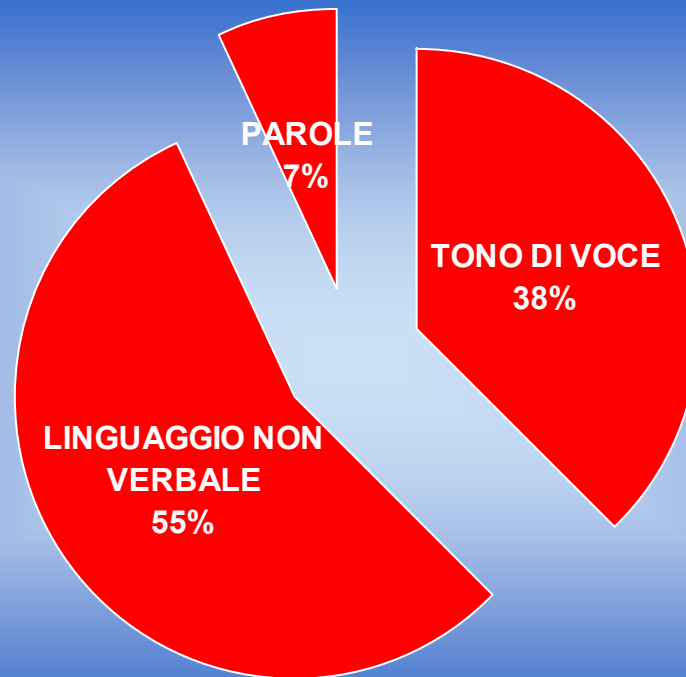
Canali di C.N.V.: Paralinguistica

E' tutto ciò che somiglia al linguaggio.

Essa è rappresentata

- ✓ **dal timbro di voce**
- ✓ **dal tono di voce**
- ✓ **dalla pause**

INCISIVITA' DELLA COMUNICAZIONE



POTENZIALITA' COMUNICATIVE

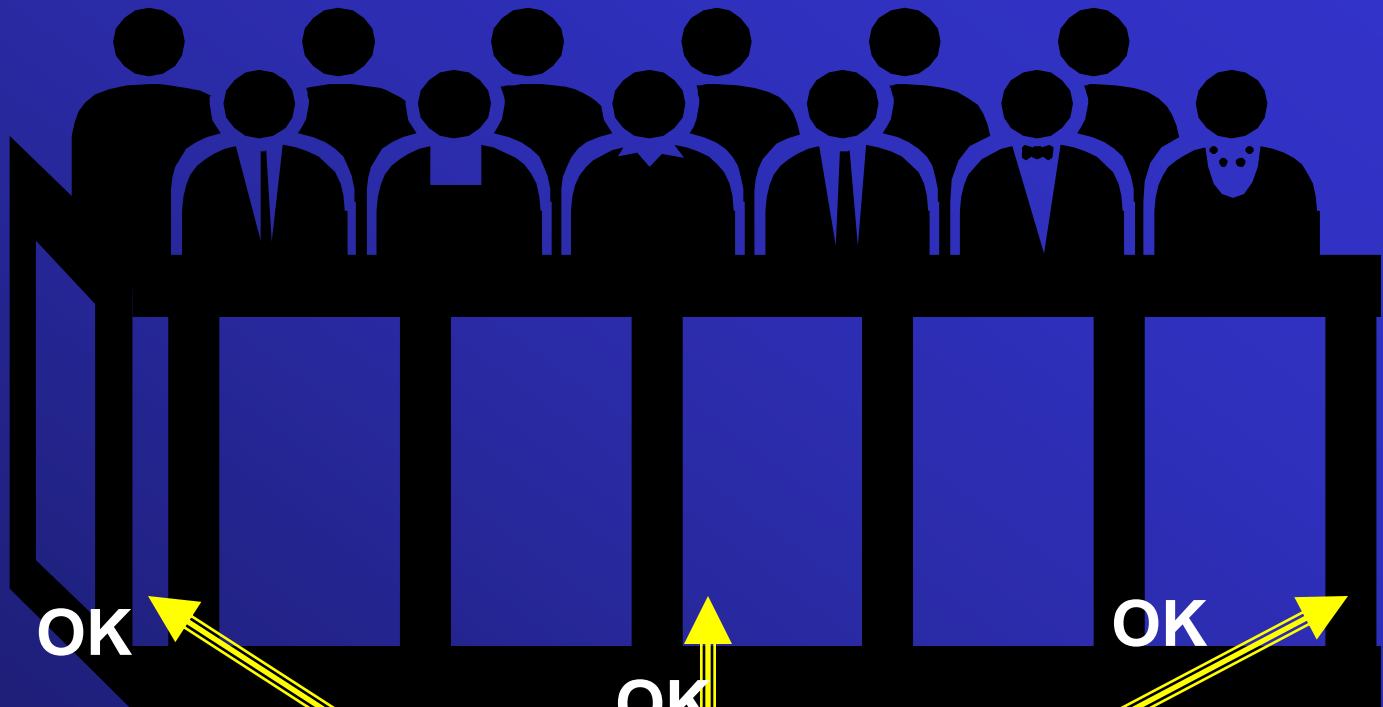


COME
ESPRIMERLE?



1. ECCELLERE
2. VIVENDO LA CONFERENZA
3. CONOSCERE COME COMUNICARE
4. PRATICA + PRATICA + PRATICA

MOVIMENTI



OK

OK

OK

NO

NO

USO DELLA VOCE

*La voce nervosa è quasi sempre
una percezione interna*



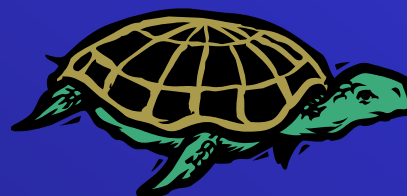
1. Evitare di schiarirsi la voce
2. Parlare all'ultima fila
3. Usare più toni e pause
4. Respirare profondamente a ritmo ridotto



LINGUAGGIO

*BISOGNA PRIVILEGIARE LA SEMPLICITA' E LA
SINTONIA*

LENTO
COME UNA
TARTARUGA



PARLARE CON SEMPLICITA' E SINTONIA

PERSONALITA' – HUMOR – ENTUSIASMO

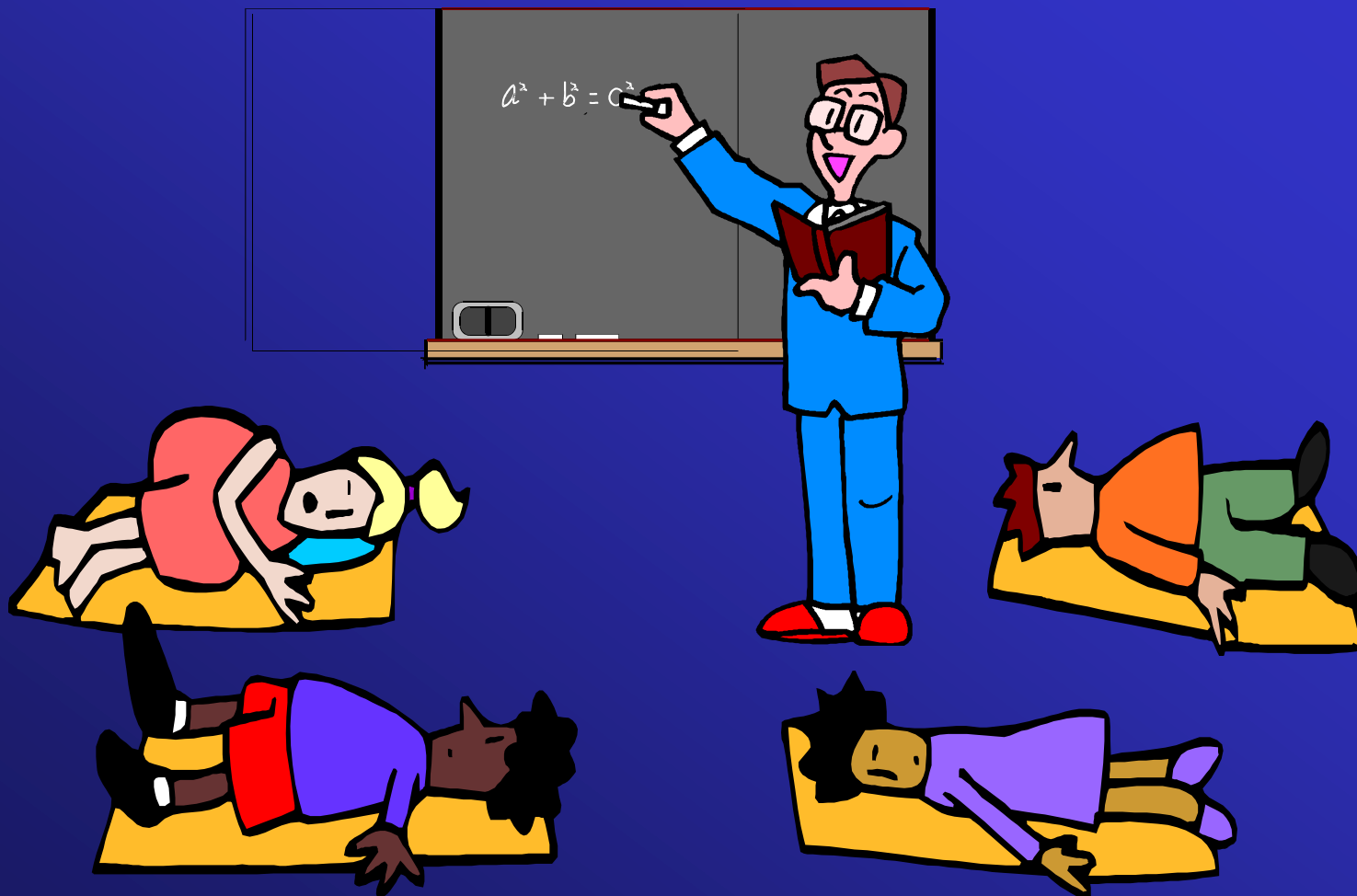
“Per comunicare non occorre sviluppare nuovi aspetti della nostra personalità, ma solo rimuovere gli ostacoli che ci rendono poco naturali”

Dale Carnegie



- *Utilizzate il vostro humor spontaneamente*
- *Trasmettete con entusiasmo la vostra presentazione*

ATTIRARE L'ATTENZIONE



Gestione dello stress

Accettare lo stress

Preparazione

Consapevolezza delle proprie capacità

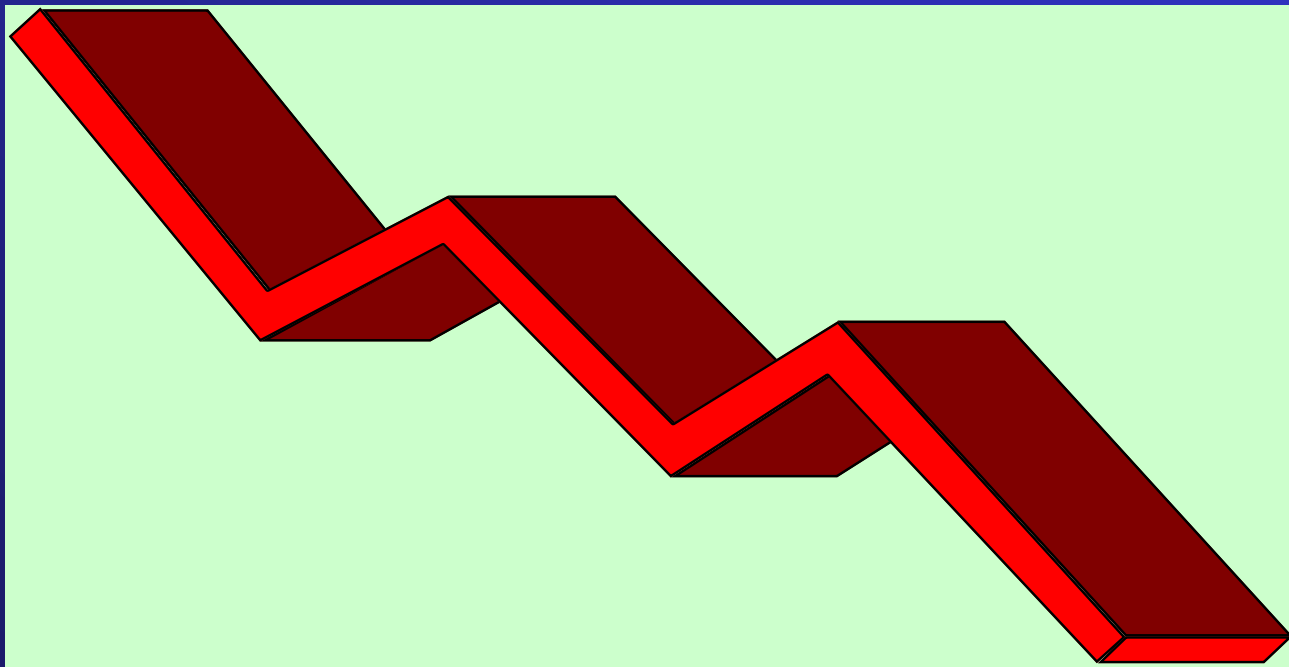
Utilizzo dell'energia



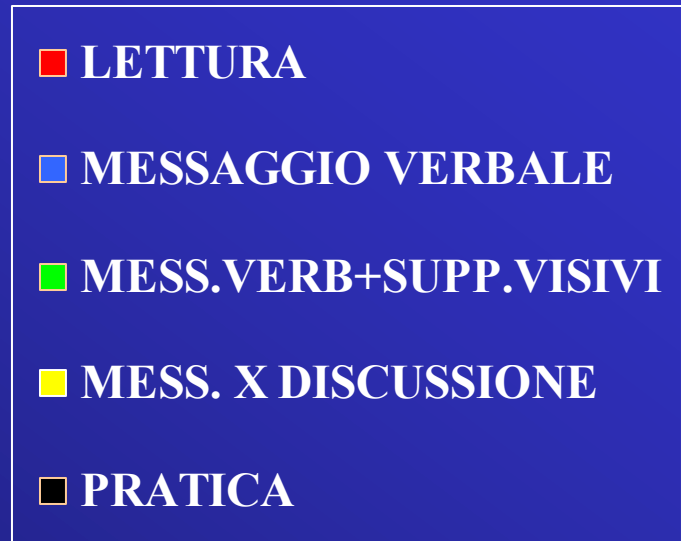
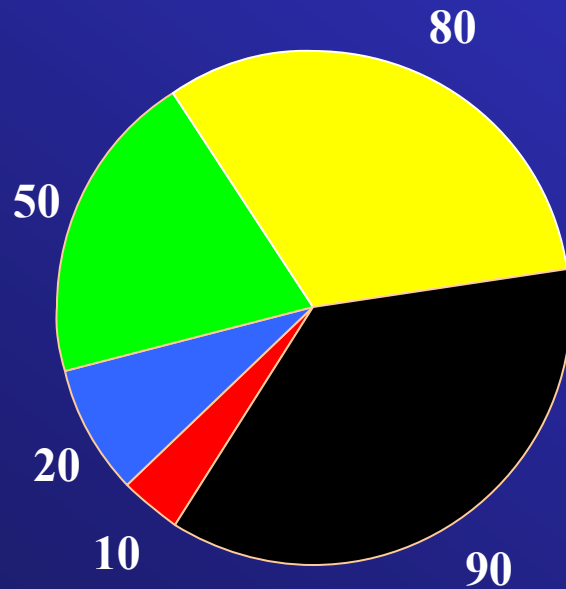
**Mantenere la
LEADERSHIP**

STRUTTURA

Ricordare la “curva dell’attenzione”



MEMORIZZAZIONE



MEZZI

da astratto a concreto

PAROLE E SCRITTI

GRAFICI

DIAPOSITIVE/LASTRINE

FILM/TV

DIMOSTRAZIONI

SIMULAZIONI

ESPERIENZA DIRETTA

STRUMENTI

LAVAGNA

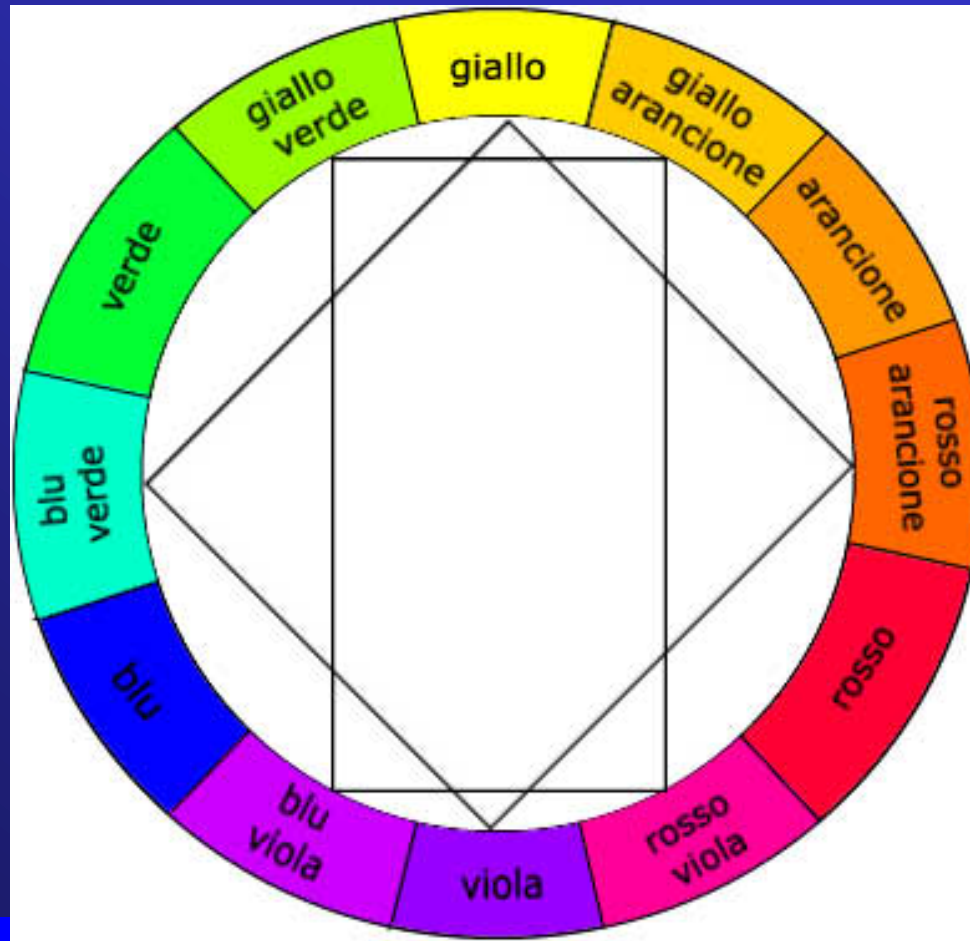
LAVAGNA LUMINOSA

VIDEOCASSETTE /TV/ VIDEOREGISTRATORE

COMPUTER/BARCO/DATA DISPLAY

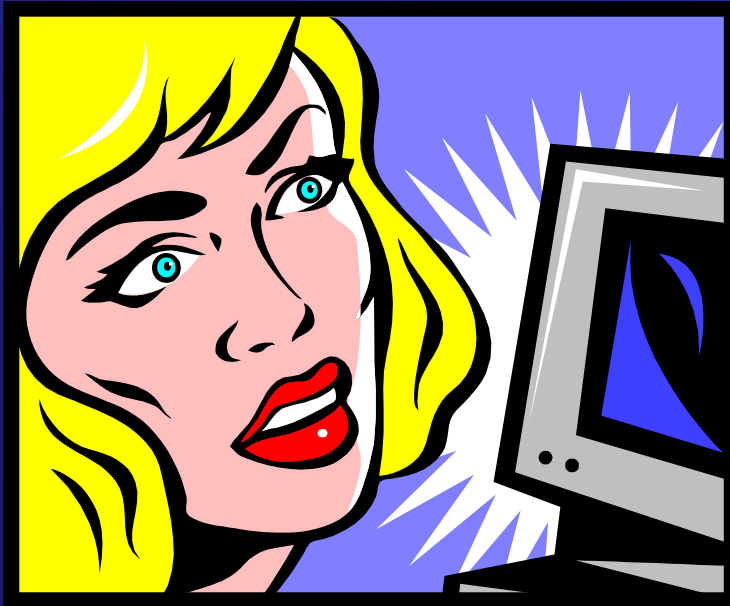
Combinazioni di colore (2)

Johannes Itten



Per Chi?

PER CHI? PER
ME O PER LORO?



Cosa si vuole Comunicare?

?

CHI COMUNICA,
COSA
VORREBBE
CHE CAPISSERO
GLI ASCOLTATORI?

COSA VOGLIO
DIRE IO?



Figure Gestaltiche

Il calice d'oro
Si osservi la figura
a fianco.

Che cosa vedete?

Una coppa?

Un calice?

Un trofeo?



... Segue Figure Gestaltiche

Giochi del Tempo

Si osservi la figura
a fianco.

Che cosa vedete?
Una donna
giovane?

O un'anziana?



... Segue Figure Gestaltiche

Punti di vista

Osservate i due
volti raffigurati.

Notate
somiglianze?



DOMANDE??



Concludendo...

📄 *Chi sa, fa.*

📄 *Chi non sa fare, insegna.*

📄 *Chi non sa insegnare, insegna come*

.....!

