



**“Verso un’ecologia della comunicazione”  
1° Livello**

*“Le cose sono unite da legami invisibili.  
Non puoi cogliere un fiore senza turbare una stella”  
Galileo Galilei*

### **Premessa generale**

La mente e la vita sono processi sistemici: noi stessi come esseri umani siamo un "sistema" a sua volta connesso ad una serie di ulteriori sistemi via via più ampi e complessi... la stessa Scuola è un sistema. Più il sistema è complesso maggiore sarà il grado di flessibilità richiesto .

Una Scuola che davvero voglia essere inclusiva non può prescindere dal "lavorare" in un'ottica sistemica.

### **Una relazione di qualità è alla base del sistema scuola**

Come si crea una relazione di qualità?

Si tratta di guardare ai processi, cioè a come si muovono i ragazzi all'interno del loro fare scuola, per rintracciare le dinamiche che si attivano e quali invece sarebbe auspicabile favorire, piuttosto che guardare al "come sono" i ragazzi.

Nella relazione tra persone ci sono aspetti di essa visibili, altri invece restano celati, come figure sullo sfondo; la loro importanza sta nel fatto che in realtà essi danno il senso alla comunicazione stessa.

Pertanto è importante acquisire consapevolezza dei processi comunicativi, non soltanto in riferimento al linguaggio verbale e non verbale, ma anche a tutto ciò di cui non si è immediatamente consapevoli : valori, convinzioni, esperienze di riferimento ...

E' importante entrare in relazione con empatia, con la possibilità di stare in contatto con ciò che si sente e che l'altro sente senza esserne coinvolti e trascinati.

Il percorso ha come modello di riferimento la Programmazione Neurolinguistica (PNL), una disciplina nata negli Stati Uniti (Scuola di Palo Alto-California), ad opera di un linguista, John Grinder, e di un cibernetico, Richard Bandler, sulla scia degli studi compiuti dall'antropologo e psicologo Gregory Bateson.

**Obiettivi:**

- Acquisire abilità di osservazione e di ascolto dell'altro, per ottimizzare la qualità e l'efficacia della propria comunicazione
- Riconoscere strutture comportamentali e linguistiche
- Riconoscere la responsabilità del proprio comunicare
- Riconoscere un valore educativo imprescindibile nella qualità delle relazioni del sistema classe, per sviluppare una cultura dello scambio e della cooperazione
- Apprendere modalità di negoziazione

**Contenuti:**

- Approccio sistemico relazionale
- Comunicazione: principi e presupposti; linguaggio verbale e non verbale; linguaggio congruente-incongruente
- Processo di insegnamento apprendimento: intenzionalità/scopo
- Comunicazione efficace/ Comunicazione valutativa
- Ascolto efficace
- Le Posizioni nella relazione
- Identità personale ed identità di ruolo
- I Livelli Logici
- Relazione ed emozioni
- Conflitto tra parti (parti esterne, parti interne)
- La negoziazione intra/interpersonale
- Fasi della negoziazione

**Metodologia:**

Cornici teoriche, lavoro in gruppi , role playing, studio di casi.

**Tempi**

25 ore

	Contenuti	Docenti
1° incontro 4 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approccio sistemico relazionale</li> <li>• Lavoro sulle intenzioni degli insegnanti sia nei confronti del corso di formazione che della loro funzione docente.</li> <li>• Comunicazione: principi e presupposti; linguaggio verbale e non verbale; linguaggio congruente-incongruente</li> </ul>	Enrica Della Ragione  Monica Simeone
2° incontro 4 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le Posizioni nella relazione</li> <li>• Comunicazione efficace/ Comunicazione valutativa</li> </ul>	Enrica Della Ragione  Monica Simeone
3° incontro 3 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ascolto attivo</li> <li>• Le barriere nella comunicazione</li> </ul>	Monica Simeone  Enrica Della Ragione
4° incontro 4 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Congruenza tra identità personale ed identità di ruolo</li> <li>• I Livelli Logici</li> </ul>	M. Rosaria Mosella
5° incontro 4 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relazione ed emozioni</li> <li>• Allenamento emotivo</li> </ul>	Monica Simeone  Enrica Della Ragione
6° Incontro 3 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Che cos'è un conflitto</li> <li>• Dal conflitto interno alla Negoziazione come atto comunicativo intrapersonale</li> </ul>	Monica Simeone  Enrica Della Ragione
7° Incontro 3 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sintomo - compromesso - negoziazione</li> <li>• Fasi della negoziazione</li> </ul>	Enrica Della Ragione  Monica Simeone