



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*

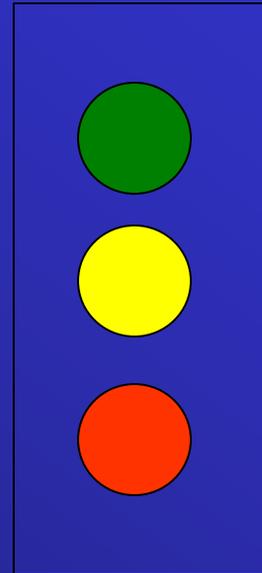
◆ *Il significato che colui che comunica intende condividere con il destinatario*

# *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 ILLUSTRÉ ...*

***"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.**

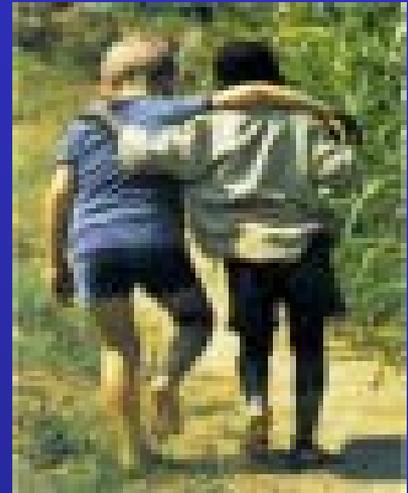


## *Canali di C.N.V.: Prosemica*

➤ *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.

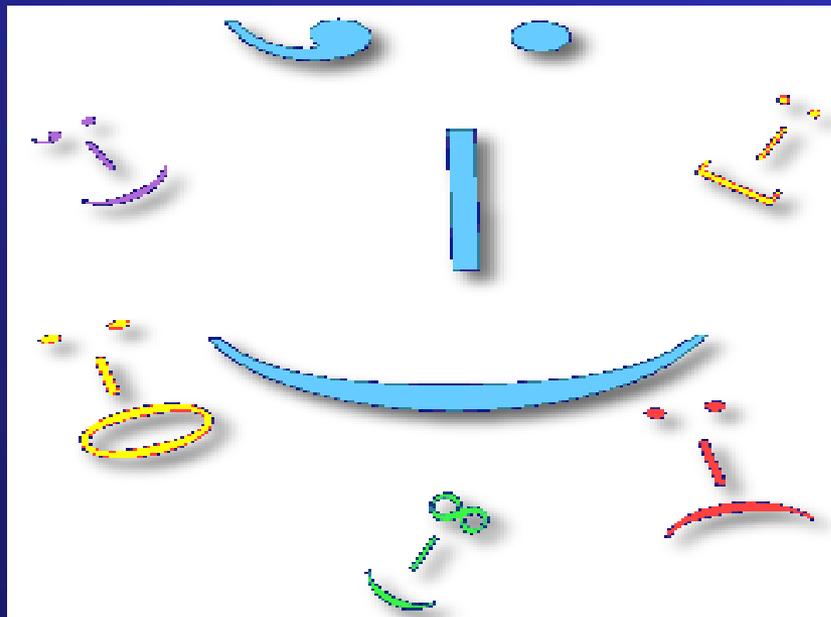
➤ *La distanza sociale* che caratterizza le posizioni di ruolo e va da un metro-un metro e mezzo a tre metri.

➤ *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.



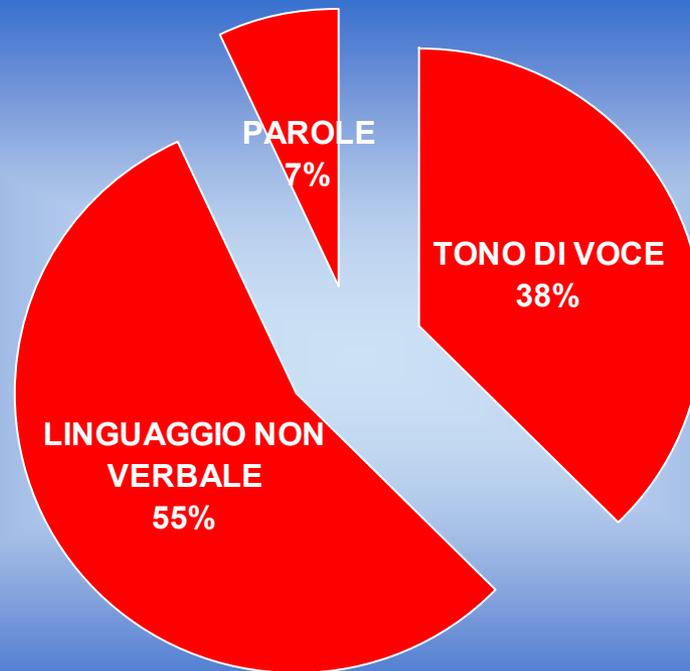
# *Canali di C.N.V.: Paralinguistica*

**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

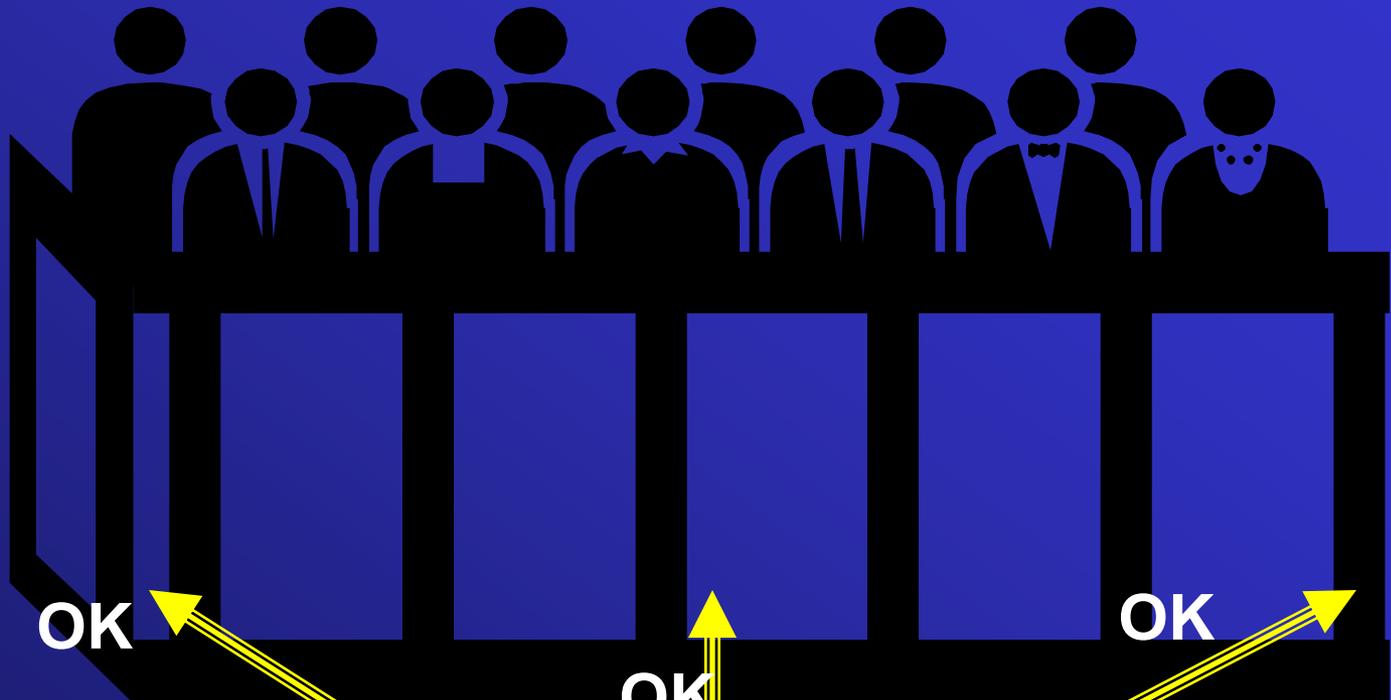


COME  
ESPRIMERLE?



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  
PARLARE CON SEMPLICITA' E SINTONIA**

# PERSONALITA' – HUMOR- ENTUSIASMO

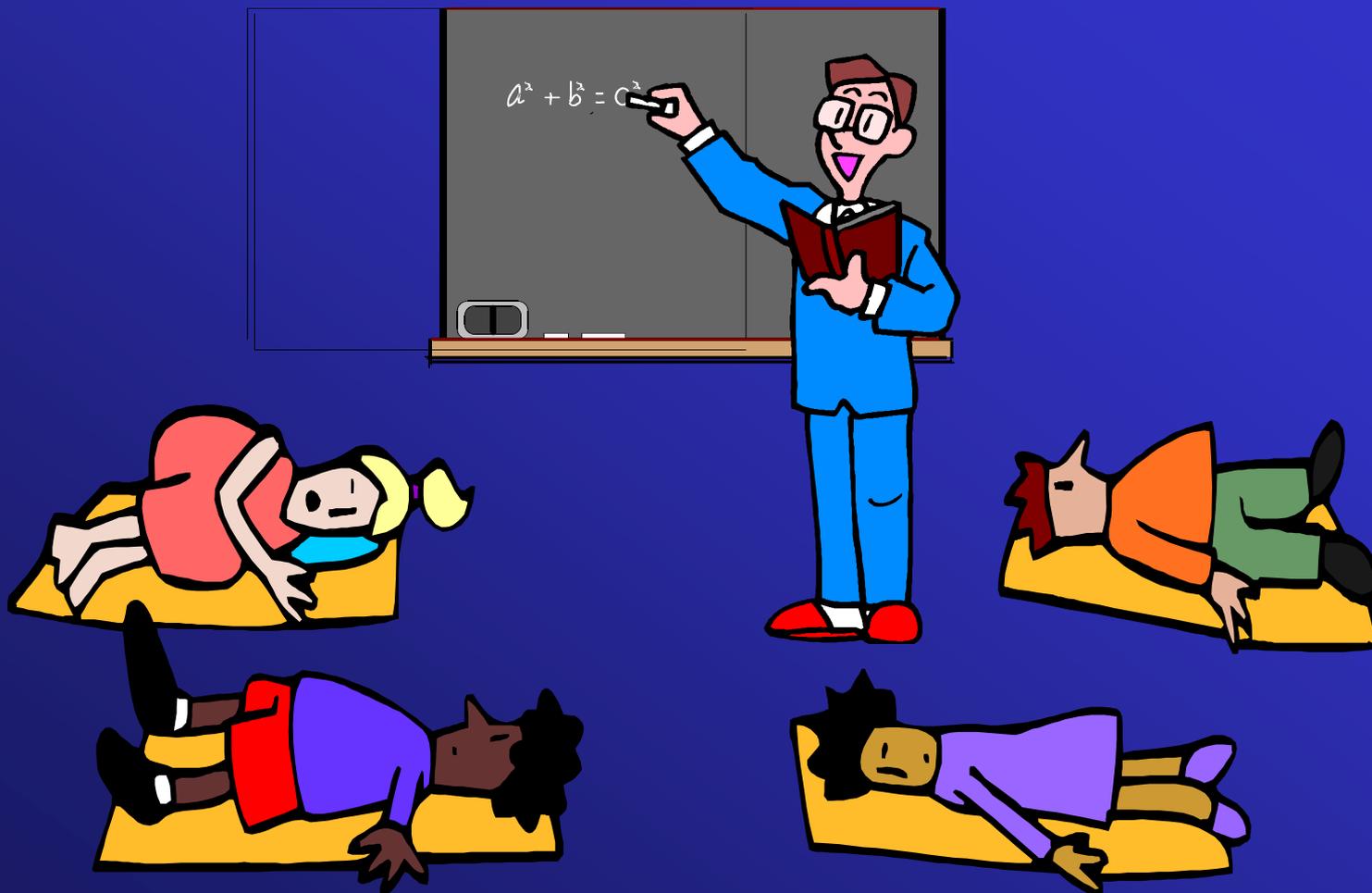
**“Per comunicare non occorre sviluppare nuovi aspetti della nostra personalità, ma solo rimuovere gli ostacoli che ci rendono poco naturali”**

**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**

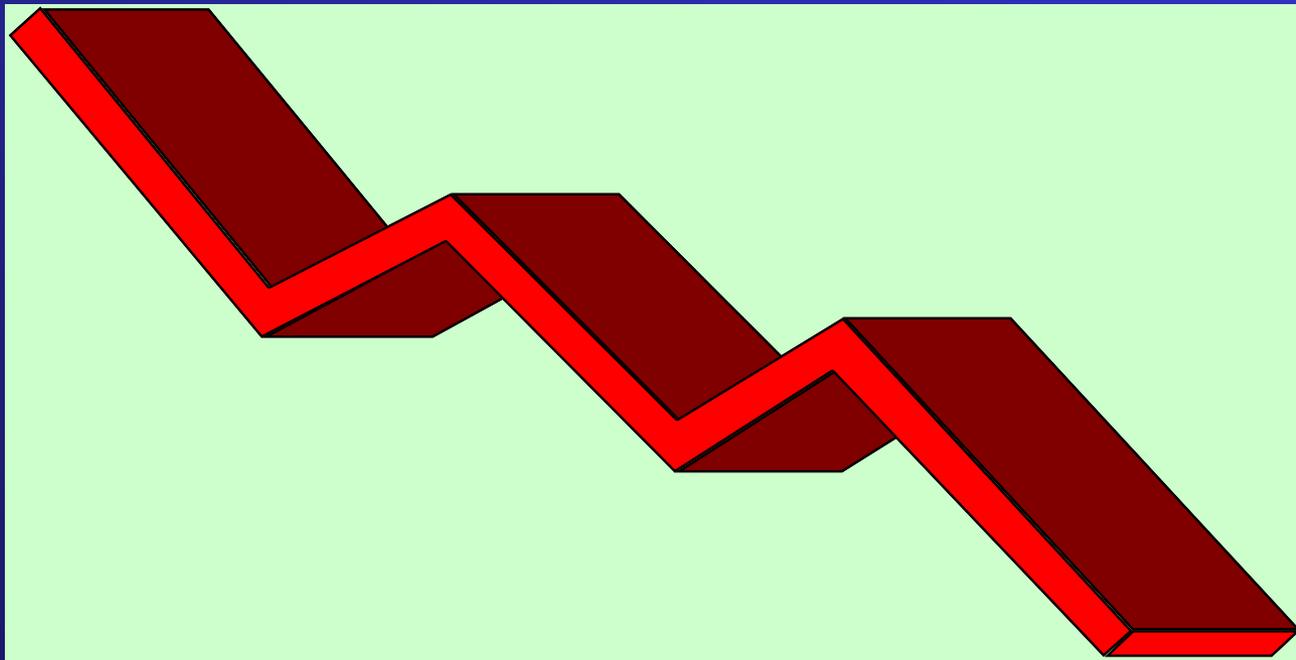
**Utilizzo dell'energia**



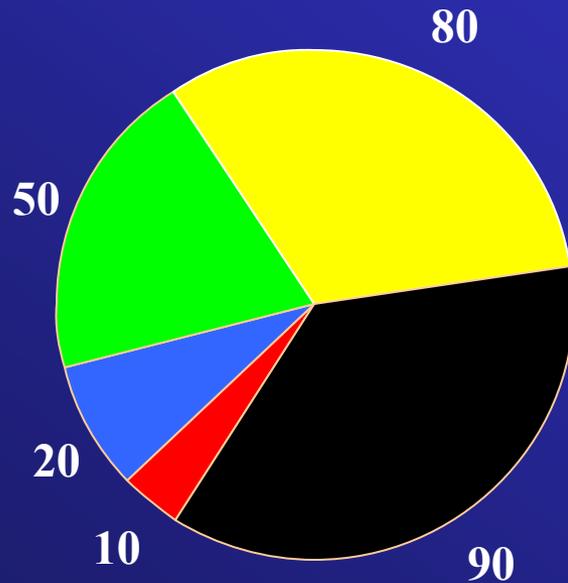
**Mantenere la  
LEADERSHIP**

# 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*

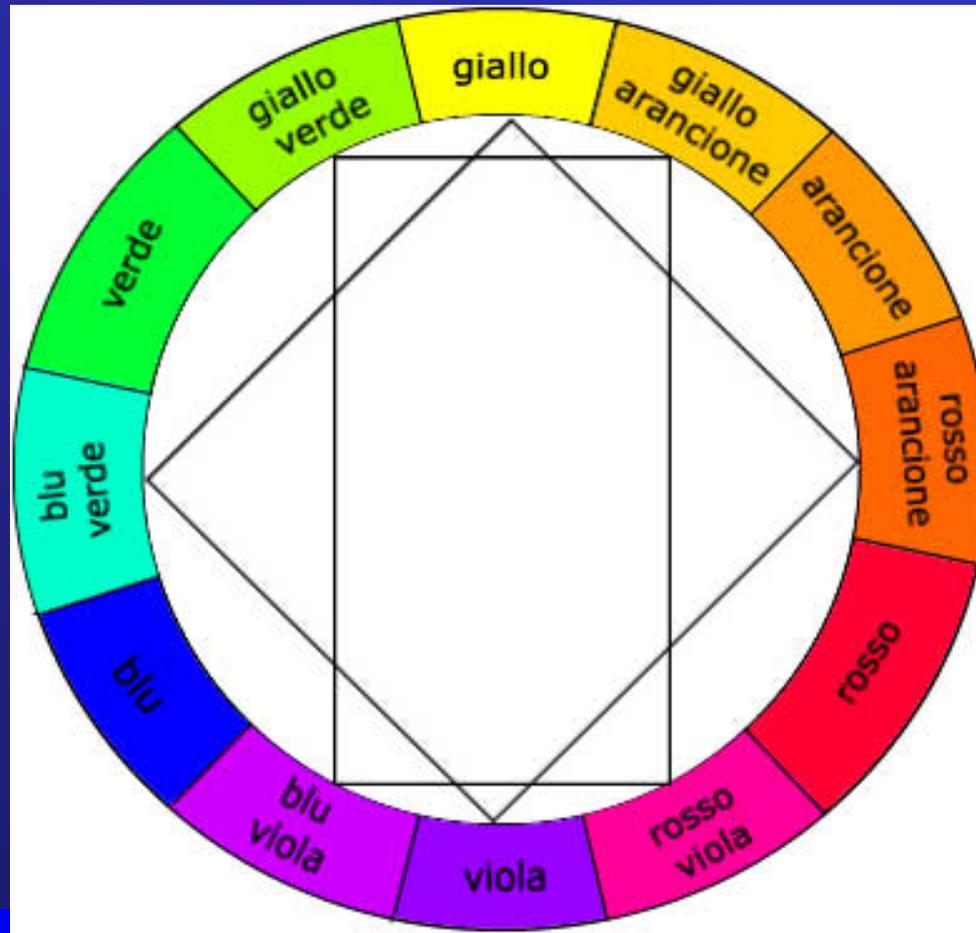
*LAVAGNA LUMINOSA*

*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*

.....!

