

# **CORSO COOPERATIVE LEARNING**

**MARRUBIU**

***Dott. Igor Olla***

***Professore a contratto di “Modelli e strumenti di Ricerca Educativa”***

***Facoltà di Scienze della Formazione – Università di Cagliari***

***olla@eduka.it***

## ***Testi consigliati***

- ◆ - Johnson D. et al., “Apprendimento cooperativo in classe”, Erickson, 1996
- ◆ - Olla I., “Bullismo, mediazione ed apprendimento cooperativo”, Lulu edizioni, 2008
- ◆ - Loos S.; Vittori R. “Gruppo gruppo delle mie brame...”, EGA Edizioni Gruppo Abele, 2006
- ◆ - Negri S., “Il lavoro di gruppo nella didattica”, Carocci, 2005

“Nella nostra infanzia c’è sempre un momento in cui una porta si apre e lascia entrare l’avvenire”

Graham Greene

# ***La comunicazione***

La **comunicazione** come a sé stante andrebbe considerata semplicemente come un atto di trasmissione di informazioni.

E' pacifico che per comunicare occorre che tra chi comunica vi sia interazione, scambio, condivisione. Non è pensabile che il processo unidirezionale quale quello dei presentatori televisivi o radiofonici sia considerato come una reale comunicazione, essa si configura infatti più come una semplice trasmissione di informazioni, concetti, notizie, contenuti.



**Perché COMUNICHIAMO?**

*Comunichiamo per:*

- Compiere o ottenere qualcosa (funzione strumentale)
- Fare in modo che qualcuno si comporti in una determinata maniera (funzione di controllo)
- Scoprire o spiegare qualcosa (funzione informativa)
- Esprimere i nostri sentimenti o imporci in modo particolare (funzione espressiva)
- Stare in compagnia (funzione di contatto sociale)

Comunicare è indispensabile.

Per comunicare non è necessario parlare.

La comunicazione è indispensabile poiché in essa e con essa si attua la necessità ancestrale dell' essere umano di stabilire una relazione con l'altro.

Se ci fermassimo per un momento a riflettere sulla nostra vita, tutti ci accorgeremmo di una cosa molto semplice ma alla quale probabilmente quasi nessuno di noi ha mai pensato: nessuno ci ha mai insegnato a comunicare.



Ogni essere umano ha un proprio modo di comunicare, in misura più o meno grande diverso da quello di chiunque altro. Buona parte della comunicazione interpersonale, a differenza di quanto possiamo pensare, è veicolata in maniera non verbale tramite la mimica facciale, gli sguardi, la postura del corpo, gli atteggiamenti.

Il processo comunicativo è molto complesso ed articolato e risulta formato da una molteplicità di componenti.

Soggetti principali della comunicazione sono l'**emittente**, cioè colui che parla o che comunque ha intenzione di veicolare un concetto ad un altro soggetto e il **ricevente**, cioè il destinatario al quale è diretto il messaggio dell'emittente.

Ciò che si definisce come principale oggetto del processo comunicativo è il cosiddetto “**messaggio**”, cioè che cosa l'emittente comunica al destinatario.

Altro imprescindibile componente del processo comunicativo è il “**codice**”, che consiste nel tipo di linguaggio, sia esso di tipo verbale, scritto o altro, usato dall'emittente per comunicare al ricevente il suo messaggio.

Il processo comunicativo risulta caratterizzato da una elevata complessità ed appare influenzato da una molteplicità di variabili.

Ciò è dovuto alla reazione di chi ci ascolta a quanto noi gli stiamo comunicando, reazione che andrà ad influire sul proseguo del nostro processo comunicativo.

La comunicazione non va quindi intesa come un percorso semplice e lineare ma piuttosto va vista più come un processo circolare.

## La struttura della comunicazione secondo Jacobson



➤ Il **MITTENTE** (o **emittente**) è colui che codifica il messaggio e lo trasmette: è il responsabile della comunicazione;

➤ Il **DESTINATARIO** è colui che riceve il messaggio, decodificandolo secondo il proprio codice;

➤ Il **MESSAGGIO** è un'informazione o un insieme di informazioni trasmesse ed organizzate sulla base di precise regole;

➤ Il **CODICE** definisce le regole per la costruzione del messaggio e deve ovviamente essere comune a mittente e destinatario;

➤ Il **CONTATTO** è un **canale** fisico che permette di stabilire e mantenere la comunicazione.

*Emittente: colui che emette il messaggio*

- E' responsabile del contenuto del messaggio
- sceglie i destinatari della comunicazione
- sceglie i segni con cui codificare il messaggio (verbali, non verbali, figurati)
- si preoccupa che il codice sia condiviso
- sceglie il canale migliore per far arrivare il messaggio a destinazione

*Messaggio: contenuto della comunicazione, informazione*

- Ciò che materialmente si comunica =  
informazione/concetto/idea/sentimento
- può essere verbale (parole, scritti), non verbale,  
figurato
- è trasformato in codice condiviso



*Codice: insieme di segni e simboli in cui si concretizza il messaggio*

- Può essere verbale e non verbale
- deve essere condiviso
- i segni/simboli verbali e non verbali spesso sono compresenti in una comunicazione

*Canale: mezzo fisico di trasmissione del messaggio*

**I canali**

scrittura

Parole (voce)

Gesti  
atteggiamenti  
corporei

odori



**Sensi attivati**

vista

Vista  
udito

Vista  
udito

olfatto

*Destinatario: colui a cui è destinato il messaggio*

- Riceve il contenuto del messaggio e lo decodifica, lo interpreta
- L'interpretazione del messaggio può dipendere:
  - a) da come è stato trasmesso il messaggio
  - b) dallo stato d'animo del ricevente
  - c) dai possibili "rumori" che disturbano il canale usato

# ***Esercitazione***

Disponiamoci in cerchio.

*Il feedback*

*Feedback: informazione di ritorno*  
*...serve:*

- A fare in modo che la comunicazione sia efficace (= che il messaggio di partenza sia il più possibile attinente a quello di arrivo)
- A fare chiarezza (necessità di parlarsi reciprocamente per evitare che ognuno comunichi per conto suo senza ascoltare)
- a evitare malintesi (il F. permette di rivedere il messaggio e spiegarlo meglio)
- a costruire la relazione con l'altra persona (trasmettere che siamo interessati all'altro)

# *LE REGOLE DELLA COMUNICAZIONE*

## **Prima regola**

### **E' impossibile non comunicare.**

Ogni comportamento è una comunicazione. Anche il silenzio è un messaggio comunicativo denso di significati e come tale andrà ad influenzare il contesto. Il far finta di niente, guardare altrove, fingere di dormire... non si configurano come un “non comunicare” ma vanno bensì visti come forme vere e proprie di comunicazione che influenzano significativamente la relazione con l'altra persona.



## **Seconda regola**

**La comunicazione avviene tramite due canali: il canale verbale ed il canale non-verbale.**

La comunicazione non passa solamente attraverso le parole ma anche attraverso i gesti, gli sguardi, la mimica, la postura, la distanza o la vicinanza dall'altro.

L'aspetto non verbale della comunicazione ha enorme importanza perché viene colto a livello subconscio.

La comunicazione non verbale è la più immediata e legata alla nostra evoluzione di specie. Il neonato ad esempio comunica solo in maniera non verbale.

Il canale comunicativo non verbale (detto anche analogico) è sempre attivo ed è ineliminabile.

E' proprio per la presenza della comunicazione non verbale che è impossibile non comunicare.

## Terza regola

**Ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto ed uno di relazione.**

Per aspetto di contenuto intendiamo il “cosa” viene detto, cioè il messaggio che viene trasmesso.

Per aspetto di relazione intendiamo il “come” questo messaggio viene detto.

E' questo aspetto che definisce la tipologia di relazione esistente tra i comunicanti. Infatti lo stesso messaggio può assumere significati diversi al variare del ritmo e dell'intonazione usati.

## Esercizio

Provate a pensare al tono che usereste, alla vostra mimica facciale, alla vostra postura, dicendo la frase “**Non sono d'accordo**” a:

- Il vostro dirigente scolastico (situazione di inferiorità)
- Ad una amica (situazione di parità)
- Un alunno (situazione di superiorità).

## Quarta regola

La natura di un dialogo dipende dai punti di vista.

Pensiamoci un attimo: durante una discussione ognuno parte dal presupposto che il proprio punto di vista sia quello giusto e che spetti all'altro cercare di capire il nostro punto di vista.

Su questa regola esiste un esempio fatto da Watzlawick:

Uno psicologo-sperimentatore sta osservando un topolino e lo sta allenando a premere un dato pulsante al fine di ottenere una ricompensa (un pezzo di formaggio). Alla fine, quando il topolino avrà imparato, potremmo avere due diversi punti di vista: lo sperimentatore, soddisfatto, potrà affermare “Sono riuscito nel mio esperimento ed ho insegnato al topolino a premere la leva”. Ma anche il topolino potrà avere la sua opinione e dire “Ho addestrato il mio sperimentatore. Ogni volta che premo la leva, lui mi dà da mangiare”.

Quinta regola

Le relazioni possono assumere tre modalità:

**Simmetrica**

**Completerentare**

**Metacomplementare**

## **Relazione simmetrica**

E' una relazione di uguaglianza. In essa gli interlocutori si considerano uguali. E' il caso delle relazioni tra amici, tra rivali, tra soci in affari, tra colleghi di lavoro.



## Relazione complementare

E' caratterizzata dalla disegualianza. E' il caso del rapporto tra il capo ed i dipendenti, tra l'insegnante e l'alunno, tra i genitori ed i figli.

Nella relazione complementare distinguiamo due distinte posizioni:

***Posizione up:*** chi è nella posizione UP ha il “comando” della situazione, decide gli argomenti, dà informazioni, si muove liberamente, parla più a lungo, può imporre decisioni.

***Posizione down:*** chi è in posizione DOWN segue l'altro, chiede per capire, chiede per avere il permesso di fare certe cose.

## **Relazione metacomplementare**

E' una modalità relazionale flessibile. In essa i ruoli si alternano e gli interlocutori accettano di rivestire alternativamente sia il ruolo in cui si prevale sia quello in cui si riconosce la superiorità dell' altro.

## I circoli viziosi della comunicazione

La comunicazione quasi mai è perfetta e anche in essa si verificano dei problemi tanto comuni quanto “invisibili”. E' il caso dei *cd* “circoli viziosi”, cioè dei “percorsi negativi” che sono molto difficili da spezzare sia per i docenti che per gli alunni.

Occorre quindi innanzitutto riuscire ad identificare un circolo vizioso nel momento in cui questo si è instaurato per poterlo interrompere.

Per poter spezzare il circolo vizioso bisogna quindi come prima cosa imparare a ragionare sulla propria modalità comunicativa, imparare ad analizzare in maniera oggettiva, nel momento stesso in cui comunichiamo, cosa ci infastidisce dell'altro in quel dato istante e soprattutto ragionare su quali nostri atteggiamenti comunicativi spingono il nostro interlocutore verso una posizione di rigidità, di opposizione e di chiusura nei nostri confronti.

*L'unica maniera di interrompere il circolo vizioso risulta quindi il cercare di modificare il nostro modo di relazionarci al nostro interlocutore e di comunicare con esso attuando una continua analisi del nostro rapporto comunicativo con l'altro.*

## La **qualità** della **comunicazione**

è un elemento fondamentale per la **qualità** del servizio scolastico,  
per la **qualità dei processi formativi** e per i suoi **esiti**



Il lavoro docente richiede

**competenze comunicative e relazionali**