



Tema Reagire ai tentativi di persuasione

Tempo 2 lezioni

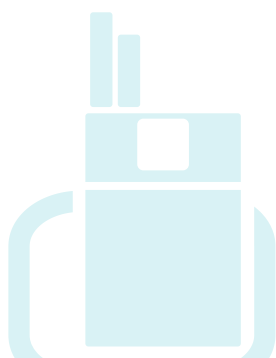
Materie Possibile riferimento a materie:
› Italiano
› Scienze
› Progetti
› Materia facoltativa teatro

Metodi
› Gioco spontaneo d'interazione
› Esercitare i messaggi dell'io
› Discussione per individuare l'obiettivo di studio

Impiego Idoneo per:
› Insegnamento specializzato
› Parte di giornate di progetto
› Apprendimento per varie età

Materiale

› Pianificazione	Foglio T 3 2
› Consegna, ulteriori informazioni	Foglio T 3 3 - 4
› Scheda di lavoro: invito – risposta	Scheda T 3 5
› Foglio illustrativo: messaggi dell'io	Foglio T 3 6





Introduzione

Per molti giovani resistere ai tentativi di persuasione e alle sollecitazioni è una cosa difficile. Spesso la pressione di gruppo ha un ruolo decisivo. Per rispondere all'istante in maniera giusta, senza che in seguito ci si penta della decisione, ci vuole un atteggiamento chiaro e consapevole.

Sotto forma di un gioco d'interazione gli allievi dapprima simulano dei tentativi di persuasione, per poi rifletterci sopra. In una seconda fase esercitano il trasferimento nella prassi sulla scorta di esempi concreti, adottando «messaggi dell'io».

Obiettivi

- › Gli allievi si oppongono decisamente ai tentativi di persuasione e alle sollecitazioni
- › Essi riconoscono i meccanismi interattivi in relazione ai tentativi di persuasione
- › Reagiscono con «messaggi dell'io»

Preparazione

- › Studiare ulteriori informazioni e consegna T | 3 | 3
- › Copiare la consegna T | 3 | 4 e il foglio illustrativo T | 3 | 5 per la classe

Svolgimento

Input Lavoro individuale Tutta la classe

Tempo	Temî/consegne	Metodo/forma	Materiale/indicazioni
5'	Breve introduzione, chiarire il tema e gli obiettivi di studio	Input	
10'	Improvvisare tentativi di persuasione	Gioco d'interazione	Foglio T 3 3
10' - 15'	Analizzare i meccanismi d'interazione	Riflessione	Foglio T 3 3
10' - 15'	Trasferire sul fumare: elencare i motivi per rifiutare e analizzare gli argomenti di chi sollecita	Raccogliere	Foglio T 3 3
10' - 15'	Esercizio di trasferimento	Domanda – risposta	Foglio T 3 4 - 6
10' - 15'	Verifica d'apprendimento e riflessione	Def. dell'obiettivo di studio	Foglio T 3 4



Consegna, gioco d'interazione

Il compito viene scritto alla lavagna o sui fogli mobili:

«Pensate a una domanda con la quale volete persuadere qualcuno. Annotate tale domanda su un biglietto.» Poi tutti si dispongono a forma di cerchio. Un allievo inizia e rivolge la sua domanda ad un altro allievo. Questo deve rispondere subito con «sì» o un «no». L'allievo che ha risposto fa la prossima domanda. Si gioca finché tutti hanno fatto una domanda.

Indicazione: le domande dovrebbero essere convincenti ed eventualmente contenere argomenti in favore. I tentativi di persuasione spesso sottintendono una richiesta e sono collegati ad un atteggiamento di aspettativa. Possono tuttavia contenere anche minacce nascoste, dichiarazioni «se...poi» o rifiuto dell'amicizia. Dunque non formulare domande alle quali è facile rispondere, tipo «vuoi un gelato?» o simili. Esempi: Ci stai anche tu, sabato notte entriamo di nascosto in piscina. / Vieni con me al cinema? Il film è a partire da 18 anni, ma ce la faremo ad entrare. / Se mi presti il tuo motorino per fare un giro, entri a far parte della nostra combriccola. / Hai il coraggio di ... (ecc.)

Circolo di riflessione Vanno discusse le seguenti domande:

- **Come si è percepito il ruolo di quelli che dovevano persuadere?**
Dapprima scrivere il maggior numero possibile di aggettivi alla lavagna e poi discuterne. Domanda supplementare: Cosa significa tale comportamento per la persona che deve difendersi?
 - **Con quali mezzi e in quale maniera si è cercato di persuadere?**
Con tono imperativo, con minacce come «se...poi» oppure con l'esclusione da un gruppo, con la negazione dell'affetto o della stima, in combinazione con un forte atteggiamento di aspettativa, attraverso tentativi di estorsione, minacce di mobbing ecc.
- Cosa può essere messo in relazione con il consumo di sigarette?**
- **Che motivi si possono addurre per rifiutare una sigaretta?**
Enumerare il maggior numero possibile di argomenti. Scrivere le parole chiave alla lavagna.
 - **Quali potrebbero essere i moventi che inducono una persona a offrire una sigaretta?**



Esercizio di trasferimento nella prassi come verifica di conseguimento dell'obiettivo

- › Gli argomenti raccolti alla lavagna servono come punto di partenza per l'esercizio di trasferimento nella prassi. Vanno sviluppati chiari messaggi dell'io per reagire ai tentativi di persuasione. Il foglio illustrativo sul tema messaggi dell'io vi aiutano a formularli.

Verifica di apprendimento e riflessione sull'esercizio di trasferimento nella prassi

- › Dopo aver compilato il foglio dei compiti T | 3 | 5 leggete i tentativi di persuasione in classe e pregate 3 o 4 allievi di leggere le loro risposte. Chiedete alla classe quali risposte sono state preferite e fate le vostre osservazioni a proposito. Analizzate inoltre i tentativi di persuasione:
Come si cerca di persuadere? (rendere «appetibile», far fare brutta figura, esercitare pressione di gruppo, minacciare, negare l'affetto, invitare a solidarizzarsi ecc.)
- › Quale verifica dell'apprendimento avete la possibilità di raccogliere le schede di lavoro T | 3 | 5 e di fornire un commento individuale in iscritto o orale nella prossima lezione.



Ai 4 tentativi di persuasione devi dare risposte con controargomenti convincenti e chiari messaggi dell'io. Prima però leggi sul foglio supplementare cosa è un messaggio dell'io e cosa intende raggiungere. Ti aiuta a trovare risposte precise.

Tentativo di persuasione 1 Guarda, ho portato questa nuova marca di sigarette dalle vacanze in Grecia. Malgrado il tenore estremamente basso di nicotina non ho mai provato un gusto tanto squisito del tabacco. Ecco, devi provarle a tutti i costi:

Risposta:

Tentativo di persuasione 2 Ehi, guardate un po'. Che cosa succede con il nostro santerello, paladino della salute? Sei l'unico del mio party che non fuma una sigaretta. Dai, non essere un guastafeste - prendine una!

Risposta:

Tentativo di persuasione 3 Oggi in matematica ho preso un 3, proprio come te. Che frustrazione, devo subito accendermi una sigaretta. Dai che ne fumiamo una!

Risposta:

Tentativo di persuasione 4 Da quand'è che non fumi più? Ti sei lasciato convincere dai tuoi genitori? Sei diventato bravo, eh? Così non andiamo d'accordo. Prendine una o non siamo più amici!

Risposta:

Nome/cognome

(Conservare la scheda di lavoro)



Che cos'è un «messaggio dell'io»?

I «messaggi dell'io» sono dichiarazioni che comunicano la propria opinione e i propri sentimenti. Aiutano a condurre una conversazione con stima reciproca e a fare chiarezza.

In che cosa consiste un messaggio dell'io?

Un «messaggio dell'io» consiste in parte di sentimenti e in parte di fatti: i propri sentimenti vengono espressi nella forma dell'io. Ciò che tuttavia ha causato i sentimenti viene comunicato nella parte oggettiva del messaggio.

Esempio: «Quando ho notato che di nascosto hai raccontato menzogne sul mio conto, sono rimasto molto deluso!» Questa è una dichiarazione chiara. Il contrario sarebbe: «Sei di nuovo così cattiva e falsa e racconti sempre bugie su di me. Sei proprio una bugiarda!» Questa è un'accusa e provoca sicuramente una controreazione che non permette un buono svolgimento del dialogo.

Nel primo caso con il «messaggio dell'io» è possibile un chiarimento. Invece con l'atteggiamento recriminatorio che c'è nel «messaggio del tu» la controparte avrà difficoltà a reagire in modo da chiarire la situazione.

Cosa dovrebbe essere evitato in un messaggio dell'io?

Formulazioni con «si» o «noi» dovrebbero essere evitate. Coinvolgono terzi senza interrogarli e in tal modo creano delle barriere.

L'utilizzo di parole come «ancora» o «sempre» va evitato in un messaggio dell'io. Si tratta di cosiddette «parole killer». Attaccano la controparte e provocano una situazione di confronto sterile.

Cosa si evita con un messaggio dell'io?

Se presentate nella forma dell'io, le osservazioni non diventano una critica offensiva dell'altra persona, come succede spesso con i «messaggi del tu» (p.es. «tu mentisci sempre! »). Il «messaggio dell'io» evita la situazione sterile della confronto e prende in considerazione il fatto che per primo è chi parla ad avere un problema, non l'interpellato.

A che cosa servono i messaggi dell'io?

I «messaggi dell'io» sono un metodo importante per ammorbidire una situazione di conflitto o per reagire chiaramente a un tentativo di persuasione, siccome danno alla controparte la possibilità di accettare, di cedere e di mostrarsi conciliante.

I messaggi dell'io favoriscono i messaggi dell'io dell'altro. Così nasce un'atmosfera di apertura.

Nota bene:

Certi messaggi dell'io non sono genuini, bensì rimproveri, accuse, giudizi, sono messaggi del tu. Esempio: «Io penso che tu sei pigro» significa «tu sei pigro».