



Tema	Reagire ai tentativi di persuasione	
Tempo	2 lezioni	
Materie	<ul style="list-style-type: none">> Natura e tecnica> Economia, lavoro ed economia domestica> Etica, religioni, comunità	
Metodi	<ul style="list-style-type: none">> Gioco spontaneo d'interazione> Esercitare ad esprimere chiaramente ciò che si pensa (messaggio io, secondo Thomas Gordon)> Discussione per consolidare le competenze	
Impiego	<ul style="list-style-type: none">> Insegnamento in una materia specifica> Apprendimento in un gruppo composto da scolare e scolari di varie età> Attività didattica da proporre nelle giornate a progetto	
Materiale	> Pianificazione	2
	> Consegna, Informazioni supplementari	3-4
	> Scheda di lavoro «Tentativi di persuasione»	5
	> Foglio promemoria «Che cos'è il messaggio-io»	6

**Introduzione**

Per molti giovani è difficile resistere ai tentativi di persuasione. Spesso la pressione di gruppo ha un ruolo decisivo. Per rispondere immediatamente in maniera giusta, senza che in seguito ci si pente della decisione, ci si deve essere sicuri di sé e decisi.

Durante 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-io».

Competenze

- > Le scolare e gli scolari sono in grado di resistere ai tentativi di persuasione.
- > Conoscono i meccanismi di interazione in relazione ai tentativi di persuasione.
- > Sanno comunicare in maniera attiva usando i cosiddetti messaggi-io.
- > Competenze specifiche secondo il Piano di studio 21: ERC.5.1.c, ERC.5.4.a-d, ERC.5.6.d, ELED.4.1.b, NEUS.1.2.f, NT.7.4.b

Preparazione

- > Leggere il compito e le informazioni supplementari (pagine 3-4)
- > Fotocopiare un set per la classe della scheda di lavoro «Tentativi di persuasione» (pagina 5)
- > Scheda promemoria «Che cos'è il messaggio-io»

Svolgimento/Moduli
 Input

 Attività di gruppo

 Gruppo classe

Tempo	Temi/Incarichi	Metodo/Forma	Materiale/Suggerimenti
5'	Breve introduzione, presentare il tema e le competenze	Input	
10'	Improvvisare tentativi di persuasione	Gioco d'interazione	> p. 3
10'-15'	Analizzare i meccanismi di interazione	Riflessione	> p. 3
10'-15'	In riferimento al fumo: elencare i motivi per rifiutare la sigaretta e illustrare i motivi per cui una persona ti offre una sigaretta	Riassumere	> p. 3
10'-15'	Esercitare i messaggi-io in situazioni reali	Domanda – risposta	> p. 4-6
10'-15'	Verifica dell'apprendimento e riflessione sull'applicazione nella realtà	Consolidamento delle competenze	> p. 4



Compito: 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.» La classe si dispone in 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 capaci di persuadere la persona a cui ci si rivolge. I tentativi di persuasione hanno spesso un tono provocatorio e sono associati a delle aspettative. 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.)

Riflessione con il gruppo classe

Per la discussione si possono usare le seguenti domande:

- > **Come si sono sentiti coloro che dovevano convincere i compagni?**
Dapprima scrivere il maggior numero possibile di aggettivi alla lavagna e poi se ne discute nel gruppo classe. Domanda supplementare: Cosa significa tale comportamento per la persona che deve difendersi?
- > **Quali strategie e stratagemmi sono stati adottati per persuadere gli altri?**
Con tono imperativo, con minacce come «se...poi» oppure con l'esclusione da un gruppo, con la perdita della propria stima e dell'affetto nei suoi confronti, in combinazione con un forte atteggiamento di aspettativa, attraverso tentativi di estorsione, minacce di mobbing ecc.

Gli insegnamenti del gioco di interazione possono essere applicati in situazioni in cui ci viene offerta una sigaretta?

- > **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 motivi che inducono una persona a offrire una sigaretta?**



Esercizi per consolidare le competenze

- > Gli argomenti raccolti alla lavagna servono come punto di partenza per l'esercizio di trasferimento nella prassi. Vanno sviluppati chiari «messaggi-io» per reagire ai tentativi di persuasione. La scheda promemoria «Che cos'è un messaggio-io» (pagina 6) vi aiuta a formulare un messaggio espresso in prima persona.

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

- > Dopo aver compilato la scheda di lavoro (pagina 5), leggete i tentativi di persuasione in classe e pregate 3 o 4 allievi di presentare le loro risposte. Chiedete alla classe quali sono state le risposte migliori e fate le vostre osservazioni a proposito. Analizzate inoltre i tentativi di persuasione:
Come si cerca di persuadere? (rendere «appetibile», far fare brutta figura, far capo alla pressione di gruppo, minacciare, negare l'affetto, invitare a solidarizzarsi ecc.)
- > Quale verifica dell'apprendimento avete la possibilità di raccogliere le schede di lavoro e di commentare le risposte in forma scritta od orale nella prossima lezione.



Scheda da fotocopiare

Ai 4 tentativi di persuasione devi dare risposte con controargomenti convincenti e chiari messaggi formulati in prima persona, i cosiddetti messaggi-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-io?

I messaggi-io sono dichiarazioni formulate in prima persona che comunicano la propria opinione e i propri sentimenti. Aiutano a condurre una conversazione con stima reciproca e a fare chiarezza. I messaggi-io sono stati formulati per la prima volta dallo psicologo americano Thomas Gordon, esperto di comunicazione.

In che cosa consiste un messaggio-io?

Un messaggio-io consiste in parte di sentimenti e in parte di fatti: i propri sentimenti vengono espressi in prima persona. Ciò che ha ferito i sentimenti altrui viene comunicato nella parte oggettiva, ricordando i fatti.

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-io è possibile un chiarimento. Invece con l'atteggiamento recriminatorio che c'è nel messaggio-tu la controparte avrà difficoltà a reagire e sarà difficile chiarire la situazione.

Cosa dovrebbe essere evitato in un messaggio-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-io. Si tratta di cosiddette «parole killer». Attaccano la controparte e provocano una situazione di sterile confrontazione.

Cosa si evita con un messaggio-io?

Se presentate in prima persona, le osservazioni non diventano una critica offensiva dell'altra persona, come succede spesso con i messaggi-tu (p.es. «tu mentisci sempre!»).

Il messaggio-io evita la situazione sterile della confrontazione e prende in considerazione il fatto che soprattutto chi parla ad avere un problema, non l'interpellato.

A che cosa servono i messaggi-io?

I messaggi-io sono un metodo importante per allentare la tensione 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-io favoriscono i messaggi-io dell'altro. In questo modo si crea un'atmosfera che favorisce il dialogo.

Nota bene

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