



“Gestione della classe e problematiche relazionali”

Docenti neoassunti

ITET Carducci Galilei Fermo

2° modulo

Strumenti per la relazione.

Docente: **Dott. Marco Brandi**

Psicologo – Formatore

www.marcobrandi.it

**GRAZIE PER LE VOSTRE
CONDIVISIONI**

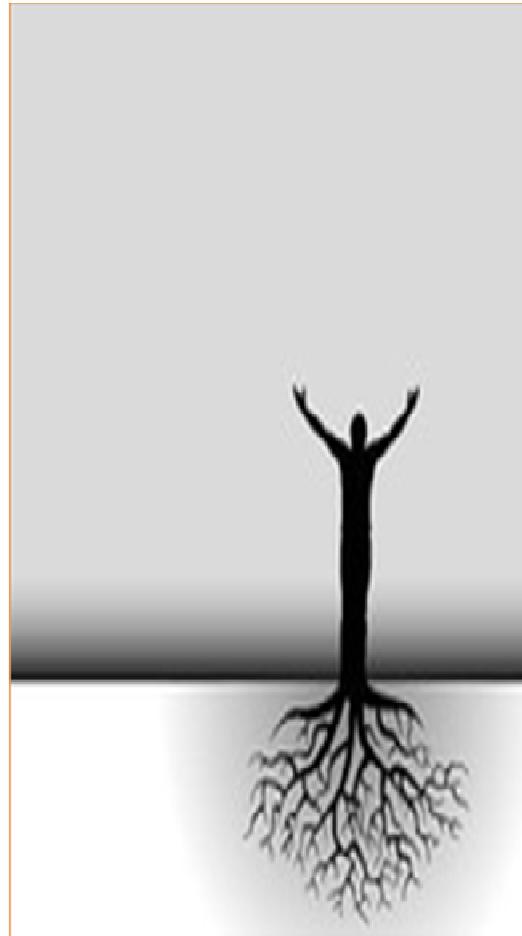
- Molti casi relativi a diversi ordini
- Molte metodologie diverse
- Molti vissuti diversi
- Più' donne che uomini nella professione

MOTIVARE

- Cosa significa?
- E' possibile?

CHI SONO

attitudini
valori
motivazioni
immagine di se



conoscenze

competenze

COSA SO FARE

Ciò che “vediamo”

Conoscenze e competenze

Sono la parte **osservabile** di noi, **ciò che sta in superficie**.

Può essere modificata e arricchita in base alla situazione/ maturazione professionale

Ciò che “non vediamo”

Attitudini, valori, motivazioni, immagine di se

Sono la parte più profonda di noi, **più stabile e meno modificabile**. Rappresentano quindi la base per ottenere *performance efficaci*

COSA SO FARE

- **ATTITUDINE**

- predisposizione a sviluppare una performance con facilità e naturalezza

- **TALENTO**

- è il nostro modo innato di sentire- agire- pensare

LI SVILUPPO PER "PASSIONE"

- **COMPETENZA**

- responsabilità, qualifica, abilitazione

• LA SVILUPPO PER "OBBLIGO"

MOTIVAZIONE

ciò che **spinge una persona a mettere in atto un'azione** o a raggiungere una meta e a **mantenere l'impegno nel tempo**

MOTIVAZIONE

Teoria dei Bisogni

(Maslow, 1954; Alderfer, 1969; McClelland, 1985)

=

fanno riferimento a specifici bisogni (fisici o psicologici), il soddisfacimento dei quali è fondamentale per il benessere e la sopravvivenza

- ✓ Ci spiegano quindi **perché una persona deve agire ma non ci dicono che tipo di azione** verrà scelta per soddisfare quei bisogni.
- ✓ Tali teorie **non rendono conto inoltre delle differenze individuali.**

MOTIVAZIONE

Teorie del Valore

(Atkinson, 1958; Adams, 1965; McClelland, 1973)

=

prendono in considerazione **ciò che l'individuo vuole o desidera piuttosto che ciò che è necessario per sopravvivere.**

- ✓ Le persone agiscono per **massimizzare un vantaggio.**
- ✓ I valori possono **esprimere una preferenza** o **avere un carattere morale**; essi vengono appresi tramite *l'esperienza* e *l'interazione con l'ambiente* e **differiscono da persona a persona.**

MOTIVAZIONE

McClelland ipotizza l'esistenza di 3
bisogni fondamentali:

- 1. successo** (*achievement*)
- 2. potere** (*power*)
- 3. affiliazione** (*affiliation*)

ognuno dei quali è presente e
attivo nella persona

MOTIVAZIONE

Dai 3 bisogni fondamentali di McClelland
“nascono”

le 3 tipologie di motivazioni:

- **motivazione al successo** (achievement);
- **motivazione al potere** (power);
- **motivazione all'affiliazione** (affiliation).

MOTIVAZIONE

- **Intrinseca**
 - fattori interni
- **Estrinseca**
 - fattori esterni

MOTIVAZIONE

Estrinseca dello studente

- Voglio essere riconosciuto
- Voglio che si parli di me
- Voglio che l'insegnante mi noti

MOTIVAZIONE

Intrinseca dello studente

- Voglio migliorare
- Voglio sentirmi capace
- Voglio imparare

LAVORO SULLA MOTIVAZIONE

VIA DIRETTA

- Dare esempi: guarda come è ordinato lui
- Convincere: tu sei più intelligente di lui
- Pressare: vieni volontario

LAVORO SULLA MOTIVAZIONE

VIA INDIRECTA

- Alterare l'ambiente
 - Cambiare l'ordine, la disposizione dei banchi, cambiare aula
- Cambiare stimoli
 - Oggi presenti tu la lezione

ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Da che parte va la motivazione

- Verso l'io (orientamento al sé)
- Verso il compito (orientamento al compito)

ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Verso l'io

- Se faccio una buona interrogazione mi sento bene
- Se riesco ad avere un rendimento migliore mi sento bene
- Come posso migliorare?

ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Verso il compito

- Se studio e mi impegno molto posso avere dei buoni risultati
- Voglio migliorare per fare una bella interrogazione
- Voglio imparare nel modo giusto senza prendere scorciatoie

ORIENTAMENTO MOTIVAZIONALE

Se sono orientato al compito rimarrò
motivato più a lungo !

RESILIENZA



RESILIENZA

Resilienza: adattarsi alla difficoltà e spostare i limiti più in avanti

Resistenza: stringo i denti e non mi adatto

E' come paragonare la parola SFIDA con la parola SFIGA!

BULLISMO

- **Intenzionalità**
 - voglio fare del male, e proprio a quella persona
- **Persistenza**
 - questo tipo di comportamento rimane stabile per molto tempo
- **Disequilibrio tra le parti**
 - c'è un individuo più debole e uno in vantaggio

BULLISMO

Diretto

Quello fisico o verbale tecnicamente inteso.
Maggiormente messo in atto da maschi

Indiretto

Verbale, veicolato da messaggistica e social. Provoca
maggiormente disagio e sofferenza psichici. Messo in
atto da maschi e femmine.

FILMOGRAFIA

- 1. NERVE
- 2. TREDICI RAGIONI PER
- 3. BEN X
- 4. CYBERBULLI - PETTEGOLEZZI
- ONLINE
- 5. DISCONNECT
- 6. CATFISH

COMUNICAZIONE ASSERTIVA

- Stili di comportamento
 - Aggressivo
 - **Assertivo**
 - Passivo



STILE AGGRESSIVO

Vantaggi	Costi
Ottingo ciò che voglio...nel breve periodo	Nel lungo periodo si creano...inimicizie, boicottaggi, ammutinamenti
Mi sento di dominare la situazione	I miei rapporti sono tutti basati sull'odio e sul timore
	In famiglia, la perdita dell'autocontrollo, è un modello educativo perdente.

STILE PASSIVO

Vantaggi	Costi
Nessun conflitto (...nel breve periodo!)	Prima o poi i nodi vengono al pettine!
Molti mi stimano e mi apprezzano	Se trovo qualcuno a cui non piaccio (e capita!)...ansia e frustrazione.
Non mi assumo troppe responsabilità	Ma se il problema è mio...da solo non si risolverà!
A volte il mio stile passivo mi permette di manipolare gli altri attraverso i sensi di colpa	A lungo andare le persone mangiano la foglia...e dopo è peggio!
	La mia autostima ne risente
	Non so più chi sono, perché rinuncio ad esprimere me stesso
	Posso avere improvvisi scoppi di ira

STILE ASSERTIVO

Vantaggi	Costi
I miei rapporti con gli altri si mantengono saldi e proficui	Dura essere assertivi! Talvolta devo modificare considerevolmente le mie abitudini comunicative.
Raggiungo i miei obiettivima devo anche accettare di venire a patti!
Sono più felice perché: mi stimo e mi voglio bene non penso che gli altri siano tutti dei nemici cattivoni!	Nella nostra cultura sono promossi più comportamenti aggressivi, manipolativi e d'invidia e di conseguenza una persona assertiva potrebbe essere emarginata.



“Gestione della classe e problematiche relazionali”

Docenti neoassunti

ITET Carducci Galilei Fermo

Grazie per l'attenzione

Docente: Marco Brandi

Psicologo - Formatore

www.marcobrandi.it