

# 4.7

## Ciò ostacola la comunicazione

### Obiettivo

*Gli A sperimentano e descrivono elementi in grado di ostacolare la comunicazione. Essi sviluppano strategie e approfondiscono la loro competenza pratica nel comunicare.*

7a-9a cl.

45-60 min.



Materiale:

lavagna preparata;  
evtl. fotocopie della scheda di lavoro "Ostacoli comunicativi" (per la scheda da fotocopiare si veda la pagina seguente).

Svolgimento:

- Prima dell'inizio della lezione l'I scrive alla lavagna una lista di "ostacoli comunicativi" (si vedano i termini scritti in grassetto sulla scheda di lavoro alla prossima pagina).
- La lista viene esaminata e commentata insieme alla classe. Gli A devono pensare a un titolo. Nel caso in cui non si trovi niente di adeguato, l'I propone come titolo «Ostacoli comunicativi». I singoli aspetti vengono eventualmente presi di nuovo in considerazione dal punto di vista di come ciascuno di loro riesce a bloccare una conversazione, o dal punto di vista di un'altra situazione comunicativa. Gli A possono sicuramente contribuire fornendo esempi di episodi vissuti in prima persona.
- In un gioco di ruoli vengono sperimentati e concretizzati gli effetti che possono avere i comportamenti menzionati. Sono richiesti due ruoli: qualcuno (ruolo A) che vuole fare una normale conversazione (ad es. sulla scuola o sugli hobby), e qualcuno (ruolo B) che disturba continuamente la comunicazione mediante ostacoli comunicativi come interruzione, domande inopportune ecc. In una prima fase di prova l'I può interpretare il ruolo B, sempre che non ci sia il rischio che gli A fraintendano.
- Il gioco di ruolo è limitato a 5 minuti. Il ruolo B vuole dominare la conversazione e farla fallire; il ruolo A cerca sempre di proseguire la conversazione amichevolmente.
- Breve discussione/riflessione/analisi; dopodiché eseguire l'esercizio ancora 2-3 volte con altri A.
- Riflessione finale: Come si sono sentiti gli A nel ruolo B? Come quelli nel ruolo A? Ci sono secondo voi schemi oppure ostacoli comunicativi che sono tipici di una cultura, un sesso, o un gruppo della stessa età? Quali strategie adottate personalmente in situazioni in cui qualcuno cerca di sabotare la comunicazione?
- Distribuire la scheda di lavoro per la lettura "Ostacoli comunicativi" per l'approfondimento.

Ostacoli comunicativi:	Così meglio (di no!)
<p><b>Interrompere:</b></p> <p>Le interruzioni sono la causa più frequente di disturbo della comunicazione. Esse trasmettono la sensazione frustrante che non si ascolti la persona che si ha di fronte e che non la si prenda sul serio.</p>	<p>Da' dei segnali di tanto in tanto mentre il tuo interlocutore parla – ad es. con commenti su di te e su cose che hai già vissuto.</p>
<p><b>Dare consigli non richiesti:</b></p> <p>Nessuno accetta volentieri consigli gratuiti. Osservazioni del tipo: «Se fossi nei tuoi panni...» oppure: «Se mi chiedi ...», sono spesso come sventolare un fazzoletto rosso davanti al toro. Esse dicono: «Sono superiore a te...». Consigli non richiesti possono indurre a far sentire il tuo interlocutore impotente e stupido.</p>	<p>Elargisci molti consigli non richiesti. Perfette sono espressioni del tipo: «Se fossi in te...», «Penso che dovresti ...», «Fai piuttosto così...» «Se mi chiedi ...» e così via.</p>
<p><b>Giudicare:</b></p> <p>Se spieghi al tuo interlocutore che le sue idee o i suoi sentimenti sono sbagliati, dai l'impressione di saperne più di lui. Ciò provoca spesso comportamenti di autodifesa o ferisce. Va bene però se esprimi una valutazione personale.</p>	<p>Giudica il tuo interlocutore e tutto ciò che dice. Ecco alcune frasi consigliate: «Sarebbe molto meglio...», «Oggettivamente è una cosa insensata...», «Così non funziona sicuramente ...» e così via.</p>
<p><b>Interpretare:</b></p> <p>Chi interpreta o analizza in continuazione le affermazioni/dichiarazioni del suo interlocutore dà l'impressione di saperne di più e di non prendere sul serio il suo interlocutore.</p>	<p>Analizza tutto ciò che ti dice il tuo interlocutore. Ad esempio in questo modo: «Tu pensi dunque che sia così e così ma ti sbagli ...», «Tu non sai appunto come ti devi comportare al riguardo ...» e così via.</p>
<p><b>Dominare:</b></p> <p>Parlare con qualcuno che ha sempre qualcosa di meglio o di più interessante da raccontare è demotivante. L'interlocutore presto si ritirerà frustrato o reagirà in modo aggressivo.</p>	<p>Prendi il controllo della conversazione e chiarisci che tu ne sai di più: «No, la cosa sta così e così...», «A questo riguardo mi è successa una cosa molto più emozionante ...».</p>
<p><b>Fare domande inopportune:</b></p> <p>Chi fa domande in continuazione piuttosto che prima ascoltare mette il suo interlocutore sulle difensive. Se poni la domanda due volte, distrai il tuo interlocutore e gli trasmetti una sensazione di sfiducia e di controllo.</p>	<p>Fai domanda su domanda con tono pretenzioso: «Perché sei andato là...», «Chi hai incontrato? », «Che cosa significa...?» ecc.</p>
<p><b>Mettere in dubbio, accusare, contraddire:</b></p> <p>Chi mette in dubbio tutto ciò che l'interlocutore dice, chi sminuisce sempre le sue idee rende impossibile una comunicazione amichevole ed equa.</p>	<p>Contraddici costantemente il tuo interlocutore e digli che si sbaglia: «Tu hai torto», «Non può essere affatto» ecc.</p>
<p><b>Criticare, rimproverare, scoraggiare:</b></p> <p>Commenti negativi, ironici, cinici o sarcastici danno un effetto saccente e demotivante. Nessuno vuole continuare una conversazione durante la quale viene rimproverato e sminuito.</p>	<p>Fai commenti sarcastici, negativi, ad es.: «Certo che ti credi super furbo», «Non hai mai avuto un buon fiuto per le persone» ecc.</p>