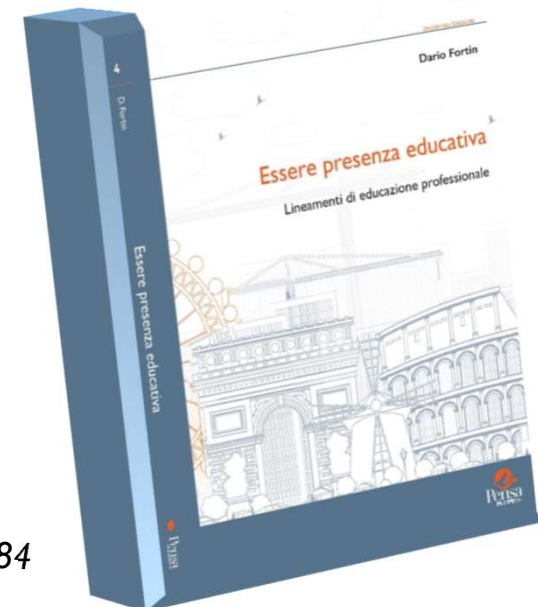


Corso di Laurea in Educazione Professionale
Università degli Studi di Trento e di Ferrara

METODI DI RICERCA E PROGETTAZIONE mod. I
3 anno

Il training di gruppo
come spazio di cambiamento nonviolento
personale e sociale

Dario Fortin (2022), *Essere presenza educativa*.
Lineamenti di educazione professionale, Pensa Multimedia, pp.373-384





programma

- **Introduzione: il gruppo come spazio di cambiamento nonviolento personale e sociale**
- **Esercitazione: scrittura autobiografica e verbalizzazione**
- **Le 3 aree dei bisogni** (schema di Martin Jelfs, 1986)

Introduzione

- **IL CAMBIAMENTO (in gruppo)**
 - Promozione della salute è anche promozione del cambiamento sociale (WHO, Ottawa)
 - **2 malintesi da superare (p.375-376):**
 - **I MODELLI DI COMPORTAMENTO SONO DETERMINATI E DEFINITIVI**
 - **«PRIMA» DI CAMBIARE DOBBIAMO COMPRENDERCI**

Introduzione (2)

• OBIETTIVI DEL TRAINING DI GRUPPO

- **RISPONDERE ADEGUATAMENTE ALLE SITUAZIONI**
- **CONCENTRARSI SU CIO' CHE ACCADE**
- **ASCOLTARE GLI ALTRI**
- **SVILUPPARE E USARE I PROPRI TALENTI**
- **VINCERE LA PAURA**
- **SPERIMENTARE LA GIOIA**
- **ESSERE APERTI AGLI ALTRI**
- **ESSERE PIU' FELICI E IMPEGNATI NEL MONDO CHE CI CIRCONDA**

Jelfs (1986) in: Fortin (2022) p.374

Introduzione (3)

- **VINCERE LA PAURA** (Fortin 2022, p.378)
 - Personale e collettiva
 - 1) CLIMA RELAZIONALE FACILITANTE
 - 2) CONSAPEVOLEZZA



Esercitazione

- Autocoscienza
- Stimolo autobiografico
- Scrittura di sé
- Verbalizzazione di I sentimento

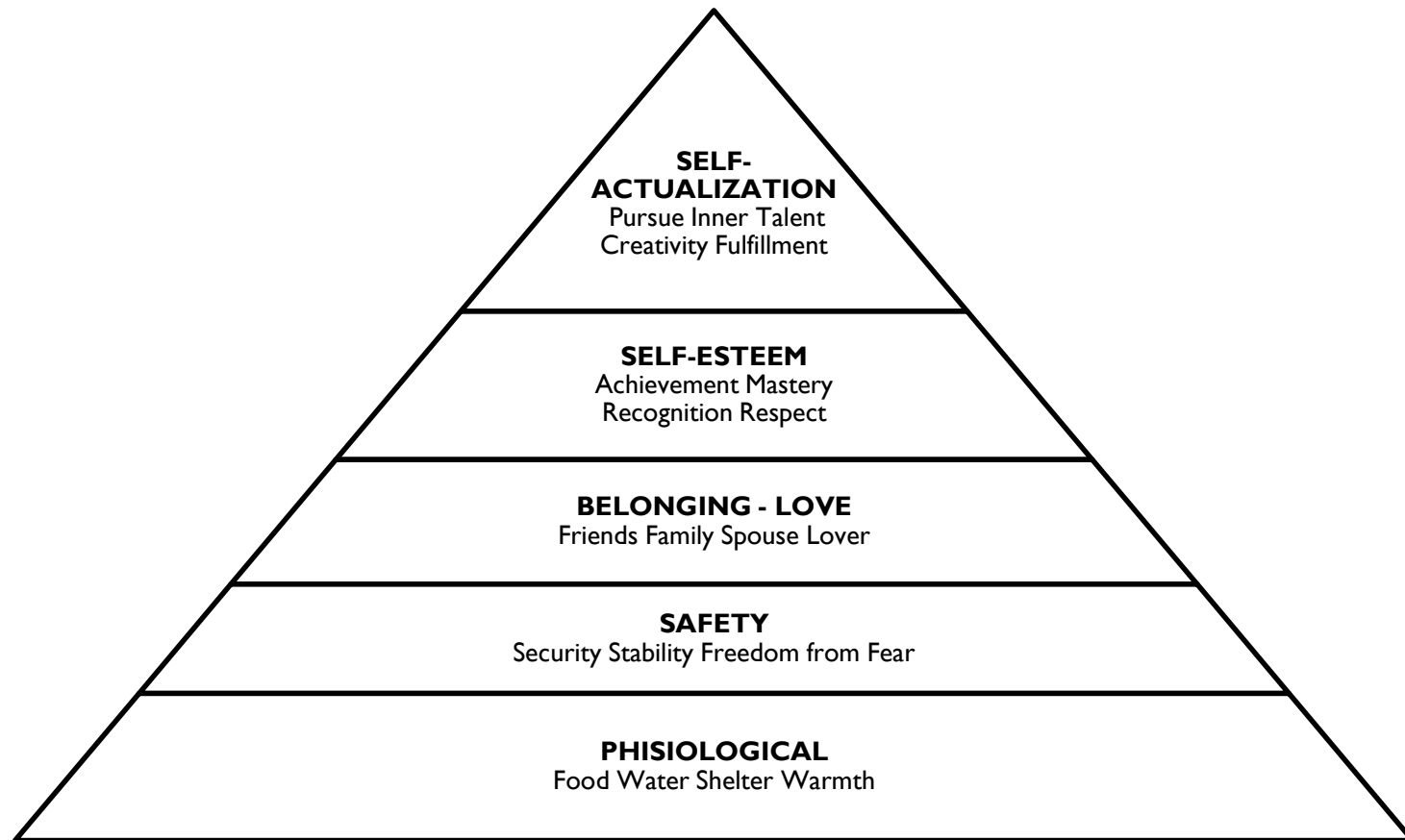
LE 3 AREE DEI BISOGNI INTERPERSONALI che emergono dai gruppi

- INCLUSIONE
- CONTROLLO
- AFFETTO

LE TRE AREE DEI BISOGNI INTERPERSONALI						
	INCLUSIONE Dentro o fuori Riconoscimento, identificaz., prestigio, importanza		CONTROLLO In alto o in basso Potere, influenza, autorità, dominio		AFFETTO Vicino o lontano Sentimenti personali di intimità, in particolare amore e odio	
	<i>Introverso</i>	<i>Estroverso</i>	<i>Abdicante</i>	<i>Autocrate</i>	<i>Distaccato</i>	<i>Invadente</i>
Obiettivo consapevole	Mantenere le distanze tra sé e gli altri	Attrarre l'attenzione e mettersi in mostra	Essere libero da ogni obbligo e decisione	Essere in cima alla scala gerarchica del potere e del controllo	Mantenere una "giusta" distanza emotiva	Essere trattato in maniera confidenziale e calda
Comportamento	Tranquillo, riservato, solitario	Rumoroso, cerca la gente, attira l'attenzione su di sé	Evita di assumerle o promuoverle	Cerca competizione e potere	Rifiuta e evita la gente o va superficialmente d'accordo con tutti	Fa osservazioni personali, è possessivo e captativo
Sentimento inconscio	"Non interesso a nessuno, perciò non voglio rischiare di essere ignorato: me ne starò da parte"	"malgarado nessuno si interessi a me, attirerò la loro attenzione in ogni modo"	"sono incapace di un comportament o adulto; gli altri possono scoprire che commetto errori"	"Nessuno pensa che io sia in grado di prendere decisioni da solo. Da ora deciderò io per tutti"	"affettivamente e soffro da quando sono stato rifiutato; eviterò in futuro ogni rapporto stretto"	"le mie esperienze affettive furono penose ma se proverò ancora andrà meglio"
Sentimento comune	"nessuno si interessa di me"		"nessuno si fida di me"		"nessuno mi vuole bene"	
Ansietà principale nei propri confronti	Buono a nulla e vuoto		Stupido e irresponsabile		Brutto e insopportabile	
Principale richiesta rivolta agli altri	Riconoscimento positivo		Fiducia		Calore	

LA PIRAMIDE DI MASLOW

Maslow's Hierarchy of needs (original five stage model)



Abraham Maslow (1954) in: Fortin (2022) p.105

Una gerarchia dei bisogni per la salute dell'organizzazione

TIPO DI BISOGNO

Morgan (1999) in: Fortin (2022) p.384

