



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA**

**DIPARTIMENTO DI FILOSOFIA, SOCIOLOGIA, PEDAGOGIA E
PSICOLOGIA APPLICATA - FISPPA**

**CORSO DI STUDIO IN SCIENZE DELL'EDUCAZIONE E DELLA
FORMAZIONE**

CURRICOLO Servizi Educativi Per l'Infanzia

Relazione finale:

IL DIALOGO PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI

RELATORE

Prof. Sara Santilli

LAUREANDO/A Arianna Albanese

Matricola 1237384

Anno Accademico 2021/2022

INTRODUZIONE

In questa relazione finale esaminerò il ruolo ricoperto dalle emozioni, in particolar modo approfondendo la capacità dell'empatia dei soggetti.

Successivamente analizzerò il progetto "Life Skills" dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (1994) che ha come obiettivo quello di agevolare lo sviluppo delle competenze indispensabili per poter gestire in modo appropriato le relazioni interpersonali dei soggetti attraverso un approccio bio – psico - sociale.

Analizzerò poi la Comunicazione Non Violenta prendendo in considerazione gli studi dello psicologo Marshall Bertram Rosenberg.

Approfondirò in seguito il metodo "LITIGARE BENE" di Daniele Novara, metodo che viene utilizzato nella struttura nella quale ho effettuato il tirocinio, illustrando successivamente i passi per la buona riuscita di tale metodo e le varie tipologie di conflitti infantili presentati e approfonditi dallo stesso pedagogista.

COMPETENZA EMOTIVA

Con il termine emozione si fa riferimento a un processo che guida a cambiamenti molto vasti in diversi ambiti dell'organismo e si presenta a seguito di un evento scatenante, un evento che acquisisce per il soggetto un significato profondo.

L'emozione, dunque, si presenta come un processo adattivo in risposta ad una specifica situazione.

Le emozioni primarie sono: la paura, la rabbia, la tristezza, la gioia la sorpresa e, per finire, il disgusto.

Gordon definisce la competenza emotiva come un insieme di conoscenze che implicano cinque abilità, ossia:

- essere in grado di esprimere le proprie emozioni,
- comprendere i comportamenti emotivi, padroneggiare in modo adeguato le emozioni in base al contesto,
- conoscere il lessico emotivo,
- saper affrontare le emozioni dolorose.

In un contesto educativo le emozioni giocano un ruolo fondamentale, spesso i conflitti scatenano diverse emozioni tra i bambini (rabbia, frustrazione, tristezza, ecc..) e il più delle volte nascono a causa della mancanza, da parte dei bambini, della capacità di condivisione.

Analizzando il libro "I bambini imparano quello che vivono", l'autrice Dorothy Law Nolte afferma che se i bambini acquisiscono la capacità di condivisione impareranno ad essere generosi.

La collaborazione, in primo luogo, deve partire dal Microsistema¹, infatti gli adulti hanno il compito di educare i più piccoli.

1 In riferimento al modello ecologico di U. Bronfenbrenner, il quale sottopone lo sviluppo umano mediante lo studio di come gli uomini costruiscano un determinato ambiente specifico nel quale vivere. Egli distingue Microsistema, Mesosistema, Esosistema, Macrosistema, e infine, Cronosistema. Fanno parte del Microsistema le persone che hanno un contatto diretto con il bambino.

Imponendo la condivisione i bambini non impareranno cosa sia la generosità, al contrario sono solo costretti ad eseguire un compito imposto dagli altri.

Tuttavia è bene ricordare che la generosità e la condivisione hanno dei limiti che sono legati all'età del bambino, infatti la condivisione è un processo molto lento e graduale legato allo sviluppo delle capacità cognitive che consentono ai bambini di riflettere sui bisogni dell'altro e delle sue emozioni.

Difatti i bambini piccolissimi non sono in grado di essere empatici e di potersi mettere nei panni degli altri.

Appena nati i bambini non sono in grado di differenziarsi dal Mondo, né tanto meno differenziare la propria identità da quella dei genitori (e in particolar modo da quella della madre).

Una tappa molto importante nello sviluppo del bambino si raggiunge quando egli è in grado di comprendere che la mamma è una persona (un'identità) distinta e separata.

Il compito degli adulti che fanno parte del Micro e Meso sistema² del bambino è quello di educare i bambini gradualmente alla condivisione e alla generosità.

Solo crescendo i bambini saranno capaci di condividere le loro cose in modo sempre più raffinato (ad esempio offrire qualcosa prima agli altri e dopo prendersela per sé stessi).

I bambini danno inizio alla loro vita sociale nel momento in cui praticano quello che viene definito da molti psicologi "gioco parallelo", ossia i bambini si accorgono, e accolgono, la presenza di un altro bambino, anche se tuttavia non interagiscono e non giocano insieme.

Solo intorno ai 24/30 mesi i bambini iniziano a giocare con i pari, e questo raffigura un fondamentale progresso nella capacità dei bambini di socializzare tra loro conducendoli poi alla sperimentazione di "forme elementari di condivisione".³

2 Mesosistema: fa riferimento alle interazioni che avvengono tra i Microsistemi del bambino.

3 Dorothy Law Nolte. I bambini imparano quello che vivono p. 167.

Anche se il desiderio degli adulti sia quello di insegnare ai bambini la condivisione e la generosità, è bene accettare che i bambini vogliano svolgere attività in solitaria e che la socializzazione si manifesti in modo spontaneo.

Condividere per il bambino dovrebbe assumere un significato profondo, e il ruolo dell'adulto è quello di accompagnarlo, mettersi al suo fianco (e non sostituirlo) affinché diventi per il bambino un atto spontaneo e soprattutto voluto.

Già prima di iniziare l'Asilo Nido i bambini cominciano ad avere i termini base di "possesso" e "condivisione", ossia sanno bene quando una cosa gli appartiene e quando un gioco è predisposto per essere utilizzato da tutti.

All'interno dell'Asilo Nido i bambini possono imparare quando è il momento di condividere qualcosa e in che modo farlo.

Tuttavia non è da sottovalutare l'importanza degli oggetti di transizione, ossia giochi/ oggetti che assumono per il bambino un significato particolarmente profondo e personale.

Questi oggetti raffigurano per il bambino sicurezza e appartenenza, l'adulto deve saper individuare questi oggetti e non obbligare il bambino a condividerlo a meno che non si senta pronto a farlo.

L'EMPATIA

Definire l'empatia si rivela essere un compito molto complesso in quanto è il risultato dell'interconnessione di fattori affettivi e cognitivi del soggetto (cioè la consapevolezza di sé, le sue motivazioni, il contesto sociale, ascoltare e accogliere le emozioni altrui, ecc...).

L'empatia all'interno della relazione educativa è un tema fondamentale che però, sfortunatamente, nei percorsi formativi odierni non viene molto tenuto in considerazione.

Al contrario l'empatia dovrebbe essere considerata uno tra gli strumenti più importanti per poter lavorare all'interno della relazione educativa.

Dunque si dovrebbe sostenere e incoraggiare lo sviluppo della capacità empatica sin dalla prima infanzia non solo tra i bambini, ma anche (e soprattutto) tra gli educatori e tutti coloro che quotidianamente si mettono in relazione con i bambini.

Carl Rogers fornisce una definizione di empatia:

“Lo stato di empatia, dell’essere empatico, è il percepire lo schema di riferimento interiore di un altro con accuratezza e con le componenti emozionali e di significato ad esso pertinenti, come se una sola fosse la persona – ma senza mai perdere di vista questa condizione di come se”⁴.

Essere persone empatiche, quindi, vuol dire riuscire a non perdere sé stessi “mettendosi nei panni dell’altro”.

Egli fa riferimento alla necessità, da parte di chi chiede aiuto, di conoscere e riconoscere le proprie emozioni, senza rinnegarle e comunicandole in maniera più sincera e autentica possibile nel momento in cui egli stesso ritiene opportuno farlo.

C. Rogers afferma anche che gli educatori e/o insegnanti il più delle volte non sono coscienti dell’influenza “penetrante” che esercitano sui bambini e/o ragazzi.

Inoltre, lo psicologo, afferma che l’empatia non è un qualcosa di innato, qualcosa di già presente, al contrario può essere appresa e sviluppata, e questo apprendimento avviene più velocemente in un contesto empatico.

Gli educatori devono essere pienamente consci del fatto che il loro sguardo positivo abbia un valore importante per gli educandi e su come essi daranno valore a sé stessi e alla loro identità in futuro.

Le caratteristiche individuate da Carl Rogers sono: empatia, accettazione positiva incondizionata e congruenza.

Come già detto in precedenza l’empatia è la capacità del soggetto di “mettersi nei panni dell’altro”, di comprendere pienamente l’altro senza

4 Carl Rogers. Un modo di essere. I più recenti pensieri dell’autore su una concezione di vita centrata sulla persona. Martinelli, Firenze, 1983. Pagina 121.

esprimere però dei giudizi, riuscendo a cogliere tutte le sfumature emozionali e cognitive espresse.

L'empatia, inoltre, ha ripercussioni positive in quanto da la possibilità di trasmettere comprensione all'altro.

Successivamente, il soggetto riesce anche a riconoscere ed accettare aspetti del proprio carattere sconosciuti fino a quel momento perché viste come dannose e/o pericolose.

È fondamentale che nella relazione ci si senta interamente accettati, infatti l'accettazione positiva incondizionata consente di percepirsi approvato totalmente, migliorandone ogni difetto o aspetto negativo e sapendo valorizzare tutte le qualità.

Tuttavia il facilitatore non deve sempre condividere e appoggiare i valori e le opinioni dell'altro, ma deve saperlo accettare come persona, unica e irripetibile.

Thomas Gordon (psicologo clinico statunitense, 1918 - 2002) partendo da questi presupposti ha ideato un metodo utilizzabile in diversi contesti, mediante il quale si può valorizzare le competenze proposte nel progetto "Life Skills" dell'Organizzazione Mondiale della Sanità che spiegherò successivamente.

Gli obiettivi del metodo Gordon sono molteplici seppur adattate a differenti categorie, infatti in particolar modo, tra gli obiettivi troviamo: "lo sviluppo delle capacità di ascolto empatico [...] e il metodo democratico per gestire conflitti di bisogni e varie opzioni per affrontare conflitti di valori"⁵ In questa proposta, dunque, i partecipanti oltre a conoscere tutte le abilità e competenze richieste devono anche sperimentarle in modo attivo attraverso molteplici attività al fine di comprendere pienamente, applicarle nelle situazioni e verificare l'efficacia.

5 Paola Marmocchi, Claudia Dall'Aglio e Michela Zannini, educare le Life Skills. Come promuovere le abilità psico-sociali e affettive secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità, p. 11.

In riferimento alla Comunicazione Non Violenta (denominata anche “Comunicazione Empatica”, che approfondirò nel prossimo capitolo), anche Marshall B. Rosenberg si focalizza sull’empatia e sul potere che essa ha attraverso l’utilizzo del linguaggio Non Violento.

Infatti, secondo lo psicologo statunitense, l’empatia consente di comprendere a pieno ciò che gli altri provano, e osservando ciò che gli accade possiamo concedergli la possibilità di esprimersi completamente.

Inoltre, la comunicazione non violenta può essere utilizzata per consolidare la capacità di relazionarsi con gli altri in modo empatico.

Rivelare i propri sentimenti e i propri bisogni attraverso la Comunicazione Non Violenta può risultare difficoltoso perché implica la vulnerabilità della persona, però una volta empatizzato con chi ci ascolta permette di esprimersi e raccontarsi in modo più semplice.

È difficile mostrarsi vulnerabili soprattutto quando si vuole mantenere la propria autorità e il controllo sulle situazioni, però connettendosi ai bisogni e i sentimenti dell’altro con empatia sarà più semplice aprirsi.

Inoltre, offrire empatia in situazioni potenzialmente violente può essere favorevole.

Anche di fronte ai “no” o a situazioni di silenzio potrebbe risultare difficile mostrarsi empatici perché spesso ci sentiamo feriti e presi sul personale.

Lo scopo della Comunicazione Non Violenta è quello di adottare una comunicazione ritenuta utile a rafforzare l’empatia verso gli altri anche in situazioni difficili.

Infatti, si deve dar luogo a una comunicazione consapevole che offre empatia attraverso la sospensione del giudizio (le risposte meccaniche impediscono la possibilità di mettersi nei panni dell’altro in modo da comprenderlo pienamente).

L'empatia deve far parte della natura di ogni persona e per far ciò si deve poter mettere in pratica sin da piccoli affinché la violenza (che sia fisica o verbale) non sia l'unica risposta appresa.

Secondo M. B. Rosenberg il modo in cui vengono utilizzate le parole ha un ruolo centrale nel potersi collegare in modo empatico non solo con noi stessi, ma anche con gli altri.

La Comunicazione Non Violenta si concentra su tre aspetti della comunicazione ed è un processo che permette la risoluzione dei conflitti attraverso un confronto autentico e che auspica a una maggiore comprensione e vicinanza all'altro.

I tre aspetti sono:

- AUTO – EMPATIA : fa riferimento a come ognuno di noi tratta sé stesso, realizzare scelte motivate dai nostri desideri al fine di arricchire la propria vita e non fare scelte imposte da terzi.

Sapersi valutare senza giudizio, comprendere e ascoltare noi stessi con empatia per apprendere a pieno i nostri bisogni e i nostri desideri al fine di fare scelte congruenti ad essi.

- EMPATIA : ascoltare l'altro in modo partecipe, essere vulnerabili e poter ridurre la "violenza potenziale", ascoltare l'altro sospendendo il giudizio e non interpretando i rifiuti e i silenzi come offese personali perché spesso hanno motivazioni che devono essere comprese a pieno.

Saper armonizzare i propri bisogni con i bisogni dell'altro rendendosi vulnerabili l'un l'altro.

- AUTO – ESPRESSIONE ONESTA : esprimersi in modo autentico, mostrare vicinanza ed empatia verso l'altro, essere onesti con l'altro e con sé stessi.

PROGETTO “LIFE SKILLS”

Il progetto “Life Skills” dell’Organizzazione Mondiale della Sanità (1994) attraverso un approccio bio – psico - sociale (centrato sulla promozione della salute intesa come sviluppo delle potenzialità umane) e, non più attraverso un approccio meccanicistico - riduzionistico (focalizzato sulla cura delle malattie e sulla risoluzione dei problemi), si pone come obiettivo quello di semplificare, in modo particolare nel periodo dell’infanzia e dell’adolescenza, lo sviluppo delle competenze (o skills) relative alle emozioni e alla relazione ritenute indispensabili per poter gestire in modo adeguato le relazioni interpersonali che colmano la vita dei soggetti.

Questo progetto sfortunatamente non ha ricevuto molta rispondenza in Italia, tuttavia sono però state avviate proposte molto simili con differenti denominazioni⁶.

Il termine Skills indica le competenze/abilità indispensabili per porsi in relazione con gli altri e per poter vivere al meglio le sfide della quotidianità.

In caso di assenza di tali competenze socio - emotive si può verificare l’insorgenza di comportamenti a rischio (in particolar modo tra i giovani). Inoltre, le Life Skills sono molteplici e variano a seconda del contesto socio - culturale, ciò nonostante l’Organizzazione Mondiale della Sanità ha designato delle competenze ritenute centrali in qualsiasi tipo di programma di prevenzione, a prescindere dal contesto socio - culturale.

Di seguito verranno illustrate le competenze ritenute di fondamentale importanza e da favorire sia nei bambini che negli adolescenti , definite da un gruppo di progetto internazionale:

- con **DECISION MAKING** s’intende la capacità di saper prendere delle decisioni in modo consapevole. Questa skills permette al soggetto di saper affrontare delle decisioni che si presentano quotidianamente.

6 Un esempio : Educazione socio-affettiva (Francescato, Putton e Cudini. 1986) ed Educazione Emotiva e progetti di Peer Education (Boda, 2001).

Il soggetto deve saper elaborare, in modo attivo, le decisioni affinché sappia stabilire quali siano le conseguenze implicate. Questo processo decisionale ha uno sviluppo positivo sulla salute.

- con **PROBLEM SOLVING** si fa riferimento alla capacità di saper risolvere i differenti problemi che si presentano nella quotidianità in modo costruttivo.

Questi problemi, se non risolti possono portare a problemi sia a livello fisico che mentale.

- La **CREATIVITÀ** è strettamente correlata al Problem Solving e al Decision Making e si intende la capacità di saper trovare soluzioni alternative.

Questa skills permette al soggetto di pensare innumerevoli alternative con annesse conseguenze in modo originale, inoltre permette di affrontare la quotidianità in modo elastico e sapendosi adattare facilmente.

- Il **SENSO CRITICO** è un'abilità del soggetto che lo induce ad analizzare, in modo estremamente oggettivo, informazioni e/o esperienze valutando anche i costi e i benefici per poter poi giungere a una decisione il più possibile cosciente.

Questa competenza, inoltre, contribuisce alla promozione della salute mediante la valutazione e il riconoscimento dei fattori che determinano il comportamento e l'atteggiamento.

- La **COMUNICAZIONE EFFICACE** viene intesa come la capacità di esprimersi, sia attraverso il linguaggio verbale che il linguaggio non verbale, in modo incisivo e appropriato nelle diverse situazioni che si presentano nella quotidianità.

Questa skills permette al soggetto di sapersi esprimere, saper raffigurare opinioni, desideri, bisogni e, se necessario, essere in grado di chiedere aiuto all'altro.

Viene prevista anche la capacità di saper ascoltare e, soprattutto comprendere, le richieste dell'altro.

- Per **EMPATIA** si intende la capacità di saper ascoltare e comprendere pienamente l'altro, mettersi nei panni dell'altro, in qualsiasi situazione si presenti.

Questa capacità consente di incrementare le relazioni sociali, facendo particolare attenzione alla diversità (etnica, culturale, religiosa, sociale, ecc...), facilitando la comprensione e l'accettazione nei confronti di chi ha reale bisogno d'aiuto.

- Con **SKILLS PER LE RELAZIONI INTERPERSONALI** si fa riferimento alla capacità di sapersi mettere in relazione con altri in modo positivo, essere in grado di relazionarsi e interagire per poter creare successivamente relazioni significative e saperle mantenere. Inoltre viene intesa anche la capacità di saper interrompere in modo opportuno e nel momento esatto delle relazioni, facendolo però sempre in modo costruttivo.

- Con l'acquisizione della capacità di **GESTIONE DELLO STRESS** si mira a conoscere, riconoscere e gestire ciò che causa stress nella vita quotidiana.

Questa capacità permette al soggetto di saper modificare ambienti e/o relazioni attraverso modalità di rilassamento affinché ogni tipo di sovraccarico non comprometta la salute della persona.

- L' **AUTOCOSCIENZA** viene intesa come la capacità di conoscersi, nel modo più profondo possibile, ossia conoscere il proprio carattere, i propri desideri, i propri bisogni, i propri punti di forza e il proprio tendine d'Achille.

Questa capacità incrementa la consapevolezza di se stessi, e raffigura una prerogativa per una comunicazione efficace, per le relazioni interpersonali e infine per una buona empatia nei confronti degli altri.

- La **GESTIONE DELLE EMOZIONI** è la capacità di riconoscere le proprie emozioni e quelle degli altri.

Inoltre una buona conoscenza delle proprie emozioni favorisce la loro consapevolezza e dunque la gestione di esse in modo appropriato.

Le emozioni, se non vengono riconosciute e gestite hanno effetti spiacevoli sulla salute della persona.

L'assimilazione di queste competenze fonda il punto di partenza per poter favorire il benessere non solo personale, ma anche sociale, inoltre è necessario per poter incoraggiare a delle relazioni efficaci e per non incorrere in comportamenti pericolosi per la salute.

Pertanto: “ tali riferimenti costituiscono la cornice all'interno della quale si è inserito in modo sintonico l'approccio teorico e culturale delle psicologhe che hanno condotto l'esperienza, le quali hanno una formazione di tipo umanistico nell' Approccio centrato sulla persona di Carl Rogers e sono formatrici riconosciute del metodo Gordon. ”⁷ Carl Rogers (psicologo statunitense, 1902 - 1987) evidenzia come le condizioni teorizzate e sperimentate da lui stesso e, ritenute necessarie e sufficienti per sostenere la crescita e lo sviluppo dei soggetti coinvolti in una relazione psicoterapeutica, possano essere applicate in qualsiasi contesto definito come “un relazione di aiuto”, ossia un rapporto in cui si tenta di favorire sia una crescita che uno sviluppo emotivo dell'altro (ad esempio la relazione educatore – bambino, insegnante – studente, genitore – figlio, ecc...).

“Solo chi è in contatto con se stesso può aiutare un'altra persona a diventare sempre più consapevole di sé”.⁸

7 Paola Marmocchi, Claudia Dall'Aglio e Michela Zannini, educare le Life Skills. Come promuovere le abilità psico-sociali e affettive secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità, p. 11.

8 Paola Marmocchi, Claudia Dall'Aglio e Michela Zannini, educare le Life Skills. Come promuovere le abilità psico-sociali e affettive secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità, p. 11.

MARSHALL BERTRAM ROSENBERG

Marshall Bertram Rosenberg, psicologo statunitense, è l'ideatore della Comunicazione Non Violenta (CNV), un particolare processo di comunicazione che spinge le persone a risolvere i vari conflitti in modo tranquillo e pacifico, e ciò è possibile attraverso uno scambio di informazioni.

Egli è nato in Ohaio il 6 ottobre 1934, ma nell'estate del 1943 si trasferisce a Detroit (Michigan) in un quartiere popolare, difatti, spesso si trovava di fronte a conflitti razziali tra neri, bianchi e/o altre etnie e fu proprio per questo che cominciò il suo lavoro ovvero cercando di risolvere la maggior parte dei conflitti in modo pacifico.

Era un allievo dello psicologo Carl Rogers, e nell'ideazione della Comunicazione Non Violenta cerca di abbandonare i metodi di tipo professionale e psicoterapeuta cercando, appunto, di porre l'attenzione su ciò che c'è di vivo (non solo in noi, ma anche negli altri).

Infatti, secondo lo psicologo, i metodi correnti del tempo erano inefficaci e focalizzati sul distanziamento emotivo, sulle diagnosi e sulla gerarchia dottore-paziente piuttosto che sulle relazioni genuine, autentiche e reciproche che permettevano uno scambio equo tra le parti.

Rosenberg, inoltre, ha avviato moltissimi programmi di Pace in molti Paesi⁹ colpiti da guerre e conflitti, e in Jugoslavia ha formato, con l'ausilio di un programma finanziato dall' UNESCO, diversi studenti e insegnanti. Ha anche fatto parte del Comitato di Patrocinio del Coordinamento

9 I paesi in cui ha avviato i programmi di pace sono: Serbia, Croazia, Irlanda del Nord, Israele, Medio Oriente, Malesia, Colombia, Indonesia, Ruanda, Nigeria, Burundi, Sri Lanka e infine Sierra Leone.

Internazionale per il Decennio Internazionale¹⁰ per promuovere una cultura della Non Violenza e di pace a favore dei bambini del Mondo delle Nazioni Unite.

Fonda, poi, nel 1984 un'organizzazione Internazionale no - profit che opera in 30 Paesi del Mondo.

Egli, è inoltre, ex direttore dei Servizi Educativi per il Centro per la Comunicazione Non Violenta.

Alla base della Comunicazione Non Violenta di Marshall Rosenberg sono presenti due principi fondamentali: il primo principio¹¹ conduce alla sostituzione, attraverso un'osservazione il più possibile obiettiva, di ogni forma di giudizio e/o di critica.

Sarebbe opportuno quindi porsi precisi e pacati nell'esprimersi affinché le parole utilizzate vengano interpretate dall'interlocutore come l'inizio di un dialogo anziché con una possibile critica.

Il secondo principio¹² spinge all'annullamento di ogni tipo di giudizio sull'altro per potersi concentrare sui propri sentimenti e su ciò che si sente. Il fulcro, è quindi la comunicazione emotiva, in quanto non possono essere fatte obiezioni se si esprimono i propri sentimenti e le proprie emozioni.

Se si parla di sé stessi non si critica più l'altro e dunque si avvia un dialogo sul piano emotivo, aperto e autentico, cioè ci si rende vulnerabili di fronte all'altro che ci ha feriti svelando una propria debolezza.

10 Il Coordinamento Internazionale per il Decennio della Cultura e della Pace viene fondato nel 2003 da numerose Organizzazioni Internazionali e Coordinamenti Nazionali di ONG.

L'Assemblea Generale delle Nazioni Unite il 10 novembre 1998 proclama gli anni dal 2001 al 2010 come il primo decennio Internazionale del ventunesimo secolo e del terzo millennio per la promozione di una cultura di non violenza e di pace a favore dei bambini del Mondo.

11 Un esempio pratico del primo principio:

anziché di dire: "Questo lavoro è terribile!"

sarebbe meglio dire: "In questo lavoro potrebbero essere apportate alcune modifiche affinché risulti completo e ben sviluppato."

12 Un esempio pratico del secondo principio:

invece di dire: "Pensi sempre a te stesso!"

sarebbe meglio dire: "Quando pensi a te stesso mi sento triste e non apprezzato!"

Questo tipo di dialogo destabilizza l'altro portandolo a collaborare con la persona ferita nel caso in cui ci sia come comune obiettivo quello di tutelare la relazione.

Infatti, secondo lo psicologo, rendere l'altro partecipe della propria delusione e dei propri sentimenti è molto più efficace.

LA COMUNICAZIONE NON VIOLENTA

Lo psicologo ha individuato questo approccio specifico di comunicazione che guida le persone a connettersi non solo con gli altri, ma anche con sé stessi in modo tale che si possa manifestare l'empatia che è presente in ognuno di noi.

Chiama questo approccio "COMUNICAZIONE NON VIOLENTA"¹³ (CNV) o anche "COMUNICAZIONE EMPATICA".

Tuttavia il nostro modo di comunicare potrebbe non sembrarci violento, però in alcuni casi potrebbe arrecare dolore e ferite sia agli altri che a noi stessi, infatti questa comunicazione si basa su delle abilità linguistiche e di comunicazione che inducono il soggetto a rimanere umano anche in condizioni ardue.

Questa comunicazione ha come scopo quello di indurre le persone a riflettere sul modo in cui si ascolta gli altri e su come ci esprimiamo. Le parole, attraverso il linguaggio non violento assumono un altro significato, non si tratta più di reazioni/risposte automatiche e banali, ma al contrario le risposte sono consapevoli e si basano sui bisogni percepiti dalla persona e su ciò che si vuole ottenere.

13 Il termine "non violenza" viene utilizzato nella forma in cui lo utilizzava Gandhi.

Satyagraha: parola inventata da Gandhi stesso, il quale credeva fortemente che non fosse necessario ricorrere alla violenza, infatti per Gandhi era assurdo pensare che le persone si potessero far del male l'un l'altra.

All'altra persona viene offerta attenzione empatica e rispettosa e noi siamo spinti a narrarci con la massima onestà e consapevolezza.

Le persone dovrebbero andare oltre il giudizio e concentrarsi su ciò che si osserva, su ciò che si prova e su ciò di cui si ha necessità e bisogno affinché ci si possa rendere conto di quanto sia profonda l'empatia di ciascuno. "La Comunicazione Non Violenta promuove il rispetto, l'attenzione, l'empatia e genera un reciproco desiderio di dare dal cuore".¹⁴

Ciò che è alla base della Comunicazione Non Violenta è il donare, un donare che parte dal cuore, che oltre ad accrescere offre dei benefici sia a chi riceve, ma anche a chi dona. La Comunicazione Non Violenta è composta da quattro componenti:

- osservare : ossia notare con attenzione ciò che accade intorno a noi, in modo assolutamente oggettivo, evitando in tutti i modi di dare giudizi e fare valutazioni;

- sentimenti : ossia esprimere i sentimenti che ci suscita la situazione che si è osservata;

- bisogni : ossia quali sono le necessità, i bisogni, che nascono dai sentimenti che abbiamo provato in quella determinata situazione;

- richieste : ossia cosa vorremmo che l'altra persona facesse al fine di migliorare e valorizzare la nostra vita.

Queste quattro componenti possono essere espresse non solo in modo verbale, ma anche in altri modi.

Il processo che guida all'utilizzo di questo approccio approfondito dallo psicologo Marshall B. Rosenberg non pretende di essere conosciuto dall'interlocutore, al contrario offre la possibilità di far unire l'altro a questo processo e in un secondo luogo anche l'interlocutore sarà in grado di rispondere in modo empatico affinché questo diventi un processo circolare.

Ovviamente, non è un processo che viene metabolizzato e utilizzato da un giorno all'altro e con estrema rapidità, è ovviamente richiesto del tempo affinché possa essere appreso.

¹⁴ Marshall B. Rosenberg, Le parole sono finestre [oppure muri], pg. 26.

Inoltre, la Comunicazione Non Violenta non offre una ricetta, una formula che vada bene per tutti, al contrario deve essere adattata alle diverse situazioni, alle diverse culture e alle diverse personalità. La comunicazione non violenta può essere utilizzata in ogni tipo di interazione e situazione¹⁵ offrendo dei risultati efficaci.

Secondo lo psicologo sono presenti anche alcune determinate forme di comunicazione che partecipano alla formazione di un linguaggio violento, e questi sono: i giudizi moralistici, i paragoni, la negazione delle proprie responsabilità e le pretese.

I giudizi moralistici inducono a far pensare che le altre persone non operano secondo i nostri principi e valori.

Una comunicazione piena di giudizi moralistici porta con sé un linguaggio che classifica e scinde le persone e le azioni che svolgono, vengono espressi giudizi sulle persone in base a valori che però non sono gli stessi per tutti e dunque creano classifiche e distinzioni tra le persone.

Inoltre è bene distinguere i giudizi moralistici dai giudizi di valore, i primi vengono espressi su persone e relativi comportamenti che non vengono condivisi con i nostri valori, i secondi, invece, rispecchiano le proprie convinzioni in relazione ai modi in cui si potrebbe avvalere la vita.

I paragoni creano sconforto e infelicità, appena iniziano ad essere messi in atto, difatti, infliggono dolore alle persone.

La negazione delle proprie responsabilità offusca i doveri delle persone, ad esempio frasi come “si deve” implica che il soggetto sia obbligato a svolgere una determinata azione (che gli piaccia o no) e lo libera da ogni responsabilità.

Tuttavia ognuno di noi è responsabile di ciò che fa, di ciò che dice, di ciò che prova e di ciò che pensa.

Infine, le pretese, non sono altro che desideri espressi in modo implicito e/o esplicito sotto forma di obblighi, e sono forme di comunicazione molto

15 La CNV può essere utilizzata nelle relazioni personali, l'interno delle scuole, all'interno della famiglia, nelle consulenze, nel luogo di lavoro e nei conflitti di qualsiasi natura.

diffuse in particolar modo tra le persone che occupano una posizione autorevole.

Le pretese, oltre a bloccare la comunicazione empatica, si presentano come minacce nei confronti delle persone a cui sono rivolte, i quali a loro volta si sentiranno obbligati a conformarsi ad essa e ad eseguire.

Un aspetto importante della Comunicazione Non Violenta è quello di saper distinguere in modo netto le richieste dalle pretese, il più delle volte infatti, siamo convinti che alcune azioni meritino un riconoscimento, mentre altre siano soggette a punizioni.

Il vero cambiamento avviene nel momento in cui le persone cambiano al fine di un beneficio, e non al fine di evitare una punizione.

La società odierna è spesso spinata ad etichettare, paragonare, esprimere giudizi, una società che non si preoccupa di esprimere in modo sincero e consapevole ciò che prova e ciò di cui ha bisogno.

Questo tipo di comunicazione, definita dallo psicologo statunitense Rosenberg “comunicazione che aliena dalla vita” è legata a una visione dell'uomo che è stata esercitata per anni e che viene assunta da società gerarchiche.

Di seguito approfondirò le quattro componenti della Comunicazione Non Violenta:

1. OSSERVARE

L'osservazione è la prima e fondamentale componente della Comunicazione Non Violenta, infatti richiede ai soggetti di distinguere l'osservazione da ogni tipo di valutazione e/o giudizio.

Quando osservazione e valutazione si uniscono diminuisce la possibilità che l'interlocutore ascolti il messaggio che si vuole riferire, viceversa, sono inclini ad ascoltare le critiche e, dunque, contrastare ciò che gli viene comunicato.

Tuttavia, la Comunicazione Non Violenta non impone l'abolizione dei giudizi e la completa obiettività, essa è un linguaggio di processo che sollecita a

basare le valutazioni su osservazioni specifiche in riferimento al contesto e al tempo.

Anche le etichette esercitano un'influenza sulla percezione che si ha delle persone, che siano negative (quelle più evidenti), positive o neutre distolgono dalla percezione dell'essere della persona nella sua totalità.

J. Krishnamurti, filosofo indiano, afferma che saper osservare evitando il giudizio sia la forma più nobile di intelligenza umana.

Ciò nonostante risulta difficoltoso osservare i comportamenti delle persone, e le persone stesse, evitando sia giudizi che critiche o una qualsiasi altra forma di valutazione.

Un esempio di osservazione unita alla valutazione potrebbe essere: "Marco procrastina ogni compito" al contrario un esempio di osservazione distinta dalla valutazione potrebbe essere: "Marco esegue i compiti richiesti la sera prima".

2. SENTIMENTI

La seconda componente della Comunicazione Non Violenta consiste nel rivelare i propri sentimenti, formulare in modo chiaro ed esplicito come ci si sente e cosa si prova.

Purtroppo però, il nostro vocabolario delle parole che ci consentono di esprimere i nostri sentimenti e il nostro stato emotivo in modo onesto, è molto scarso e poco fornito. Spesso non ci viene insegnato come metterci in contatto con noi stessi e con il nostro "IO interiore", ma al contrario veniamo sempre orientati verso l'altro e la relazione con l'altro.

Benché il nostro vocabolario delle parole che esprimono i sentimenti sia poco fornito, è chiaro che arricchirlo fornisca beneficio in tutti i tipi di relazione che si instaurano quotidianamente.

Nel linguaggio comune viene creata spesso confusione in quanto il termine "sentire" viene utilizzato senza però esprimere un sentimento.

Rendersi vulnerabili ed esprimere i propri sentimenti in modo autentico attraverso un linguaggio specifico contribuisce alla risoluzione dei conflitti.

È fondamentale utilizzare parole specifiche per esprimere i propri sentimenti, piuttosto che utilizzare parole superficiali e sintetiche.

Ad esempio invece di dire “mi sento bene quando sto con te” sarebbe opportuno dire “quando sto con te mi sento coinvolto/lieto/appagato/fiducioso”, è noto quindi che esistono una vastità di parole che possono esprimere i sentimenti che si provano ed è opportuno conoscerle e saperle utilizzare.

3. BISOGNI

La terza componente della Comunicazione Non Verbale consiste nell'essere responsabili di ciò che si prova, infatti questo tipo di linguaggio consente al soggetto di essere a conoscenza del fatto che quello che gli altri dicono non sia la causa dei nostri sentimenti, ma al contrario possono essere uno stimolo.

Ciò che si prova, i propri sentimenti, sono il prodotto di ciò che scegliamo di interpretare da quello che l'interlocutore dice.

Secondo lo psicologo Rosenberg quando riceviamo un messaggio negativo (verbale o non) lo possiamo interpretare in quattro differenti modi:

1. “ **incolpare noi stessi** ”

in questo caso accogliamo la valutazione dell'interlocutore e incolpiamo noi stessi sminuendo la nostra autostima e provando sentimenti di vergogna e colpa;

2. “ **incolpare gli altri** ”

criticando l'interlocutore e dandogli la colpa potremmo essere soggetti a sentimenti di frustrazione e rabbia;

3. “ **percepire i nostri sentimenti e bisogni** ”

incentrando l'attenzione su ciò che proviamo siamo consapevoli del nostro dolore;

4. “ **percepire i sentimenti ed i bisogni dell'altro** ”

si tratta della conoscenza di ciò che l'interlocutore prova e di ciò di cui ha bisogno.

Discernere i propri bisogni, i propri sentimenti e i propri desideri consente di accogliere i propri sentimenti e dunque prendersene la responsabilità.

Nel momento in cui, attraverso il giudizio, esprimiamo ciò che proviamo, l'interlocutore attiverà un meccanismo di difesa in quanto ne percepisce una critica.

Al contrario, se volessimo ricevere una risposta empatica, dovremmo connettere le nostre emozioni ai nostri bisogni.

In una società in cui spesso si viene giudicati può causare timore l'esprimere i propri sentimenti e i propri bisogni.

Marshall B. Rosenberg identifica un percorso che conduce alla “ liberazione emotiva ” che viene attraversato dalla maggioranza delle persone:

- primo stadio: “ ci sentiamo responsabili per i sentimenti degli altri ”¹⁶;
- secondo stadio: “ ci sentiamo arrabbiati e non vogliamo più essere responsabili per i sentimenti altrui ”¹⁷;
- terzo stadio: “ ci assumiamo la responsabilità delle nostre motivazioni ed azioni ”¹⁸.

4.RICHIESTE

L'ultima componente della Comunicazione Non Verbale esorta a chiedere con chiarezza ciò che vorremmo ottenere dagli altri al fine di accrescere la nostra vita.

Sorge spontaneo domandarsi in che modo dovremmo esprimerci al fine di esplicitare le nostre richieste all'interlocutore, e lo psicologo statunitense Rosenberg esorta all'utilizzo di un linguaggio positivo privo di richieste approssimative e confuse.

16 Marshall B. Rosenberg. Le parole sono finestre [oppure muri], pg. 84.

17 Marshall B. Rosenberg. Le parole sono finestre [oppure muri], pg. 85.

18 Marshall B. Rosenberg. Le parole sono finestre [oppure muri], pg. 87.

Il consiglio è quello di formulare richieste che possano diventare azioni concrete che l'interlocutore può avviare, infatti un linguaggio vago conduce alla confusione di chi ci sta ascoltando.

Nel momento in cui vorremmo fare una richiesta, esprimendo solo le nostre emozioni, l'interlocutore potrebbe non recepire il messaggio e intendere la nostra richiesta.

Tuttavia, nel caso in cui formulassimo una richiesta, e questa non venisse accompagnata dai sentimenti e bisogni di chi parla, potrebbe risultare come una pretesa.

Nel momento in cui chi parla fa sentire l'interlocutore in colpa si presenta una pretesa e nel caso in cui questa fosse intesa in modo tale, l'interlocutore potrebbe reagire in due differenti modi: cede alla nostra richiesta oppure si ribella.

Contrariamente se ci esprimiamo in modo empatico e mostrandoci vulnerabili formuliamo una richiesta, e in questo caso ci interessiamo a come si sente chi ci sta ascoltando, a cosa stia pensando e se si sentisse propenso ad accogliere la nostra richiesta mettendola in atto.

Spesso nemmeno noi siamo coscienti di ciò che vorremmo chiedere, però più sarà palese la nostra richiesta e più probabilità abbiamo che l'interlocutore compia ciò che abbiamo richiesto.

Inoltre, per essere sicuri che il soggetto che ci sta ascoltando capisca la nostra richiesta sarebbe opportuno chiedere di ripetere, ciò potrebbe risultare imbarazzante, però per evitare questo tipo di fraintendimento dovremmo giustificare anticipatamente il motivo.

Chiedere di ripetere, dunque, serve a comprendere se ci siamo espressi in modo opportuno e chiaro.

Il fine ultimo della Comunicazione Non Violenta è quello di intraprendere una relazione che si basi in primo luogo sull'empatia e correttezza, dobbiamo avere ben chiaro il nostro obiettivo, e se questo è quello di modificare l'altro attraverso l'alienazione la Comunicazione Non Violenta non fa al caso nostro.

“LITIGARE BENE” DI DANIELE NOVARA

In questo capitolo approfondirò il metodo “LITIGARE BENE” del pedagoga, conselor e formatore Daniele Novara. Questo metodo maieutico, necessario per gestire i conflitti, è in corso di sperimentazione da gennaio 2016¹⁹ presso la struttura in cui ho effettuato il tirocinio.

Si basa sul costrutto della "Competenza conflittuale" come abilità che deve essere coltivata sin dalla prima infanzia, e che diventa un fattore protettivo per tutto il periodo di crescita del bambino.

Fa emergere, inoltre, l'idea del bambino e della bambina competente anche nella gestione dei conflitti e delle relazioni.

In questa prospettiva l'educatore o educatrice deve fare due passi indietro di fronte ai litigi dei bambini, quindi non deve cercare il colpevole, non deve dare giudizi e non deve offrire soluzioni.

Viceversa, l'adulto, deve saper offrire vicinanza emotiva ai bambini e alle bambine coinvolte nel conflitto e saper dare voce alle emozioni emerse. Ho percepito una vicinanza tra lo psicologo Marshall Rosenberg e il pedagoga Daniele Novara in quanto entrambi mettono al centro le emozioni e la competenza del bambino di poter gestire i conflitti attraverso un linguaggio non violento.

Dopo la lettura del libro “LITIGARE FA BENE. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescere più sicuri e felici.” scritto dallo stesso pedagoga, ho potuto approfondire diversi aspetti di questo metodo.

19 In seguito di un corso d'aggiornamento il metodo “LITIGARE BENE” viene esteso a tutte le sezioni presenti all'interno dell'Asilo Nido.

Da più di vent'anni il pedagogo Daniele Novara sperimenta questo nuovo metodo per la gestione del conflitto, un metodo maieutico²⁰ che permette ai bambini di gestire da soli il litigio senza l'intervento di un adulto che fa da giudice e/o mediatore.

Da Socrate, a Jean-Jacques Rousseau, a Johann Heinrich Pestalozzi, a Maria Montessori fino ad arrivare a Paulo Freire il concetto di maieutica, in particolar modo in ambito pedagogico, è sempre stato un termine colmo di significato: la maieutica colloca al centro la persona e le sue esperienze.

Attraverso questo metodo e, la gestione del litigio, i bambini avranno un'autostima e fiducia maggiore in sé stessi.

Inoltre, i bambini impareranno che i conflitti possono essere affrontati e che la soluzione che troveranno in prima persona spesso è molto più efficace di quella che viene offerta dagli adulti.

È bene distinguere, in primo luogo, i concetti conflitto e violenza in quanto sono due termini con significati differenti: infatti Daniele Novara nel suo libro offre due differenti definizioni: " Il conflitto per sua natura si pone su un piano relazionale. Le relazioni, quando sono vitali, sviluppano conflitti. "²¹ e, invece, " il termine -violenza- indica un'azione, più o meno premeditata, che sospende la relazione e prevede di risolvere rapidamente il problema eliminando l'avversario. " ²²

In seguito a queste definizioni il pedagogo afferma che i bambini non sono violenti per natura, ma nella maggior parte dei casi i bambini sono danneggiati a seguito di: incidenti, poca gestione delle emozioni e della corporeità e dunque non a causa di azioni violente svolte intenzionalmente.

20 Maieutico dal greco maieutiké: definisce l'arte della levatrice, ossia colei che "fa nascere", che "tira fuori".

21 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 83.

22 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 83.

Il metodo Novara in quattro passi: DUE PASSI INDIETRO e DUE PASSI AVANTI.

- **“Primo passo indietro: non cercate il colpevole.”²³**

L'adulto non deve sentirsi coinvolto nel litigio dei bambini e tanto meno deve prendere il ruolo del giudice decidendo chi abbia ragione o chi abbia torto. Tuttavia, sorgono due problemi non indifferenti durante una situazione di conflitto tra bambini: il primo è che non è sempre possibile individuare il vero colpevole in modo chiaro e il secondo è che ricercando il colpevole si ricerca anche una consapevolezza d'azione da parte del bambino, che come detto precedentemente, non è possibile trovare. L'istinto dell'adulto, spesso, è quello di trovare compromessi e colpevoli durante i conflitti, però purtroppo non viene tenuto in considerazione che, nel momento in cui l'adulto si fa carico del bambino quest'ultimo non si attivi più nei momenti di litigio e richieda ogni volta l'intervento dell'adulto. L'adulto dovrebbe intervenire solo nel caso in cui il bambino o i bambini coinvolti potrebbero farsi seriamente male, in quel caso l'intervento sarebbe indispensabile.

- **“Secondo passo indietro: non fornire la soluzione al litigio.”²⁴**

Spesso gli adulti, di fronte ai conflitti dei bambini, impongono soluzioni affinché il litigio abbia una fine.

Frequentemente si ritrovano a imporre una tregua attraverso la pace che, per altro, ha una durata breve e impone come soluzione la scelta di attribuire a una parte ragione, e di conseguenza, torto all'altra. Se un tempo i bambini cercavano di allontanare gli adulti dai loro litigi, oggi molto frequentemente l'adulto si intromette nelle questioni per offrire soluzioni,

23 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 133.

24 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 138.

inoltre, guida i bambini, attraverso una procedura (da lui ritenuta esatta), alla risoluzione del conflitto.

Tuttavia, anche se l'adulto dovrebbe tenersi a debita distanza dal conflitto dei bambini, non è insolito trovarsi di fronte a proibizioni di litigi imposti piuttosto che offrire loro un metodo adeguato al fine di poter risolvere il conflitto in modo autonomo.

Infatti, il pedagogista Daniele Novara afferma che: "Proibire un litigio priva i bambini di un modo importante di comunicare"²⁵.

• **"Primo passo in avanti: fateli parlare tra loro del litigio."**²⁶

La svolta di questo metodo emerge proprio in questo momento. In seguito alla presa di consapevolezza da parte dell'adulto di non doversi sostituire al bambino e di offrire soluzioni già pronte, si fa un passo avanti che spiazza i bambini stessi in quanto devono poter e saper risolvere il problema in prima persona (infatti i bambini si trovano spaesati di fronte a questa nuova modalità, perché precedentemente non erano abituati a farlo).

A questo punto, viene chiesto ai bambini di raccontare ciò che è accaduto, di esprimersi liberamente raccontando ogni accadimento nel minimo dettaglio, lo scopo è quello di far esporre ai bambini coinvolti, attraverso l'incoraggiamento dell'adulto, ciò che ha generato il conflitto e come si è evoluto.

Nel caso in cui il bambino non abbia ancora sviluppato il linguaggio l'adulto deve aiutarlo ad esprimere ciò che sente dando voce alle sue emozioni. Inoltre il bambino deve avere la possibilità di essere ascoltato, l'adulto deve saper ascoltare le diverse versioni senza mai dimenticare che non riveste il ruolo di un giudice e dunque non deve trovare nessun colpevole.

È possibile anche che uno dei bambini coinvolti nel conflitto non voglia esporre la propria versione dei fatti e, in questo caso, è bene non obbligarlo e

25 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 145.

26 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 148.

insistere affinché esponga l'accaduto, ma al contrario attraverso l'utilizzo di fogli di carta si può invogliare i bambini a scrivere e/o disegnare ciò che è accaduto.

Nella messa in pratica del metodo "LITIGARE BENE" occorre tenere ben chiari alcuni punti fondamentali affinché possa risultare efficace: occorre, in primo luogo organizzazione, ossia la buona riuscita del metodo sta nella capacità da parte degli adulti di saper seguire in modo rigoroso le tappe di questo metodo.

Attraverso la costanza e la continuità dell'applicazione di questo metodo si potranno osservare innumerevoli risultati.

A ogni modo è necessaria anche molta pazienza e costanza in quanto i bambini dovranno essere guidati in questo percorso che li accompagnerà nella gestione dei conflitti in modo autonomo e senza nessun intervento da parte di un adulto.

• **“Secondo passo in avanti: favorite il raggiungimento di un accordo tra loro.”²⁷**

A questo punto i bambini sono in grado di trovare un accordo.

Viene utilizzato volutamente il termine accordo, e non soluzione, perché il primo vuole intendere un modo partecipato di tutti i bambini coinvolti di gestire il conflitto, mentre il secondo indica il terminare del conflitto a prescindere dal modo e metodo che si è utilizzato per concluderlo.

Come è ben noto i rituali sono un aspetto molto importante in ambito educativo e formativo, infatti sarebbe di buon auspicio poter rendere questi accordi spontanei dei bambini in rituali. Attraverso l'utilizzo di domande specifiche fatte da parte dell'adulto i bambini possono intraprendere la giusta direzione affinché possano trovare un accordo condiviso.

È stata effettuata, dal pedagogo Daniele Novara e la Dottoressa Caterina Di Chio, una ricerca pedagogica sperimentale, tra dicembre 2011 e

²⁷ Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 156.

maggio 2012, presso le Suole d'Infanzia e le Scuole Primarie di Grugliasco (Torino) per poter rilevare l'effettiva efficacia del metodo "LITIGARE BENE". In primo luogo sono stati osservati bambini e insegnanti all'interno delle rispettive classi affinché potessero essere analizzati i vari meccanismi di litigi, in che modo i vari insegnanti intervenissero e le reazioni dei bambini. In questa prima fase né gli insegnanti né i bambini erano a conoscenza dell'oggetto di studio cosicché il comportamento dei partecipanti non fosse condizionato.

Successivamente è stato tenuto un corso di formazione per gli insegnanti in cui veniva illustrato e spiegato il metodo "LITIGARE BENE". Nei due mesi successivi sono stati poi registrate tutte le dinamiche di litigio (ossia cosa accadeva prima, durante e dopo il conflitto) al fine di analizzare e confrontare i dati emersi prima e dopo la sperimentazione e l'applicazione del metodo "LITIGARE BENE".

Di seguito riporterò i grafici relativi alla capacità di accordo spontaneo nei litigi tra bambini prima e dopo la sperimentazione:

- Scuola d'Infanzia

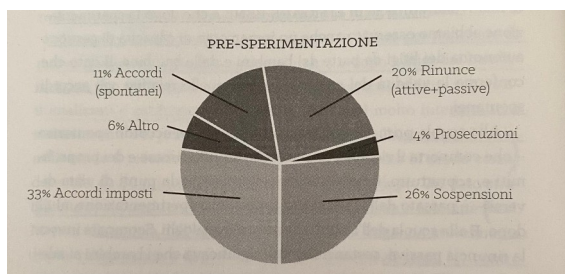


Figura 1

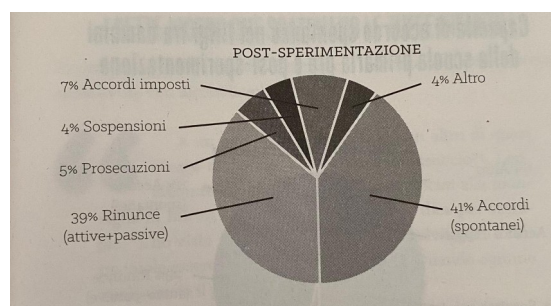


Figura 2

In questo caso i litigi prima e dopo l'utilizzo del metodo del pedagogo Daniele Novara sono grossomodo uguali, prima della sperimentazione gli accordi spontanei sono l'11% (Figura 1²⁸) e, inoltre, c'è una notevole differenza per quanto riguarda l'incidenza degli interventi effettuati da parte degli insegnanti, notiamo dopo la sperimentazione un 85% in meno (Figura 2²⁹).

Inoltre, dopo aver messo in atto il metodo "LITIGARE BENE" è stato osservato un aumento di autonomia nella gestione dei litigi, e a confermarne la validità è il dato relativo agli accordi spontanei.

La capacità di trovare accordi spontanei, all'interno delle Scuole d'Infanzia, passa dall' 11% al 41% e si nota anche la scomparsa della rinuncia passiva (ossia i bambini accettavano l'intervento dell'adulto senza però ottenere nessun tipo di insegnamento, e di conseguenza il conflitto veniva proposto nuovamente).

- Scuola Primaria

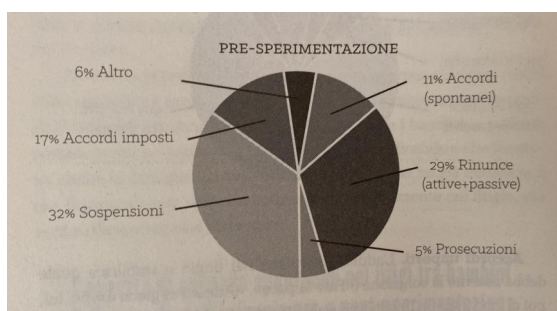


Figura 3

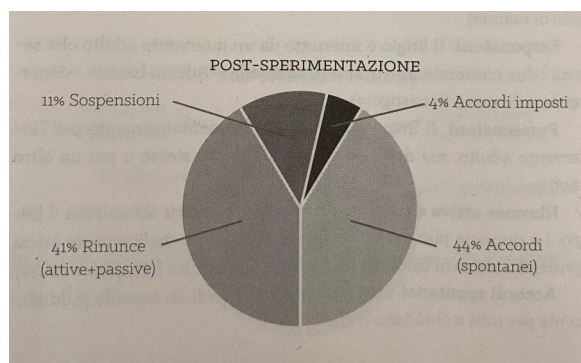


Figura 4

28 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 172. Grafico relativo alla capacità di accordo spontaneo nei litigi tra bambini pre - sperimentazione.

29 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 173. Grafico relativo alla capacità di accordo spontaneo nei litigi tra bambini post-sperimentazione.

Per quanto riguarda la Scuola Primaria i conflitti registrati hanno avuto una notevole diminuzione passando da 86 a 27 (Figura 4³⁰).

Gli accordi spontanei, cioè “il riconoscimento delle proprie risorse e dei propri limiti e, soprattutto, il vedere lo stesso problema da punti di vista diversi”³¹ passano da 11% a 44%.

Inoltre gli accordi imposti passano da 17% (Figura 3³²) al 4%, dato che delinea il non intervento dell’adulto nel fornire soluzioni al conflitto.

In conclusione si può affermare la validità del metodo “LITIGARE BENE” del pedagogo Daniele Novara, in quanto viene evidenziata la capacità dei bambini di saper trovare un accordo da soli ed essi sono in grado di gestire il conflitto in maniera autonoma.

Inoltre, i litigi sono in diminuzione quando l’adulto non interviene direttamente.

In questo studio gli studiosi hanno avuto la conferma di ciò che già ipotizzavano, ossia nelle scuole d’Infanzia il conflitto ” si configura come una forma di autoregolazione relazionale, che si risolve piuttosto spontaneamente e facilmente e che si origina dalla sperimentazione di occasioni di frustrazione”.³³

Nel caso delle scuole Primarie i litigi hanno sviluppi, meccanismi ed esiti molto più complessi.

È emersa però una “incontinenza emotiva”³⁴, ossia l’incapacità di gestire le emozioni, spesso quest’ultima è presente quando sono coinvolti bambini con questo tipo di difficoltà, ma non è tra le cause che scatenano il conflitto.

30 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 174 . Grafico relativo alla capacità di accordo spontaneo nei litigi tra bambini post-sperimentazione.

31 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 171.

32 Daniele Novara, Litigare fa bene. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescerli più sicuri e felici, p 174 .Grafico relativo alla capacità di accordo spontaneo nei litigi tra bambini pre - sperimentazione.

33 Daniela Novara e Caterina Di Chio, Litigare con metodo. Gestire i litigi dei bambini a scuola, p. 53.

34 Daniela Novara e Caterina Di Chio, Litigare con metodo. Gestire i litigi dei bambini a scuola, p. 53.

La difficoltà della gestione delle emozioni può nascere durante il litigio, ma raramente scatena il litigio stesso.

Di seguito a questa ricerca sperimentale è stata stilata una classificazione dei litigi infantili, dunque le tipologie di litigi individuati sono sette:

1. MIMESI

Ossia l'imitazione, una parte fondamentale del processo di apprendimento che avviene grazie ai neuroni a specchio³⁵. Questo sistema, per il bambino, è importante, ma soprattutto semplice e immediato da poter imparare. I conflitti nascono perché i bambini coinvolti vogliono avere qualcosa dell'altro o fare (appunto imitare) quello che fa l'altro.

2. ESIBIZIONISMO PROTETTIVO E DIFENSIVO

L'apparenza e il mettersi in mostra, purtroppo, è una caratteristica che definisce la nostra epoca e di conseguenza i bambini vivono e crescono in un ambiente in cui apparire è molto più importante che essere. Inoltre, i bambini richiedono attenzioni all'adulto, e questo fa emergere quanto essi abbiano la necessità di conferme e di definizione del proprio sé e della propria identità.

3. APPARTENENZA

Purtroppo ad oggi i bambini si trovano spesso isolati e non fanno parte di nessun gruppo per poter giocare insieme ed esplorare al di fuori di quello scolastico.

La scuola sfortunatamente è uno dei pochi luoghi in cui il bambino riesce a sperimentare la relazione tra pari, e molto frequentemente anche in questo contesto le educatrici e le insegnanti si trovano a dover affrontare i problemi che si presentano individualmente e non con l'aiuto del gruppo dei pari. Seppur si presentino queste dinamiche, si può evidenziare che nei litigi tra coetanei in un gruppo è presente l'attaccamento sociale. Infatti l'appartenenza

³⁵ Una delle principali funzioni che svolgono i neuroni a specchio è quella di favorire la comprensione di azioni ed emozioni degli altri. Questi neuroni avviano la loro funzione sia quando viene svolta un'azione in prima persona, sia quando si osserva un altro soggetto compiere la medesima azione.

e/o l'esclusione da un gruppo comporta al bambino responsabilizzazione e senso di appartenenza. Spesso i litigi, in questo caso, nascono perché il bambino vuole favorire e avvantaggiare il proprio gruppo di appartenenza scatenando conflitti nei confronti del gruppo a cui non appartiene.

4. TIRANNIA DEL RUOLO

Frequentemente i bambini si sentono obbligati a fare qualcosa o a rivestire un ruolo.

I comportamenti infantili, infatti, sono spesso fatti a vantaggio dei bambini stessi e questo può creare conflitto all'interno del gruppo.

5. INCONTINENZA EMOTIVA

Come detto precedentemente in questo caso il litigio scatta a causa dell'incapacità del bambino di gestire la rabbia.

6. PROCEDURALE

Questo tipo di litigio ha come fulcro il tema delle regole, infatti è molto diffuso tra i bambini della scuola primaria. Durante il periodo della Scuola Primaria i bambini sviluppano un forte senso della giustizia, che però con l'aiuto dell'adulto, deve essere sviluppato in modo più inclusivo.

7. EQUITIVO

In questi casi i litigi nascono a causa di supposizioni, di parole non dette, e ciò non permette di comprendere quale sia il vero problema. Nel caso dei bambini, contrariamente dagli adulti, è semplice far emergere l'equivoco.

CONCLUSIONE

Dopo aver approfondito i diversi argomenti ho avuto la possibilità di comprendere i diversi metodi e le diverse strategie da poter adottare al fine di trarre beneficio anche dal conflitto attraverso l'utilizzo di una buona comunicazione.

Approfondendo il ruolo che rivestono le emozioni, soprattutto in un contesto di conflitto, viene analizzato come la capacità di condivisione e la generosità possa essere un processo non immediato e lento che caratterizza lo sviluppo e la crescita dei bambini.

L'empatia, una delle capacità fondamentali per poter comprendere le sfumature di chiunque ci stia vicino, è una fondamentale competenza nelle relazioni educative ed è fondamentale anche nelle situazioni di conflitto in quanto consente di capire cosa prova l'altro e che sentimenti possa aver scatenato il conflitto in quella persona.

Inoltre, il progetto "Life Skills" dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (1994) con un approccio bio – psico - sociale ha come obiettivo quello di agevolare lo sviluppo delle competenze relative sia alle emozioni che alla relazione, ritenute indispensabili, per gestire in modo congruo le relazioni interpersonali dei soggetti.

Partendo poi dallo psicologo statunitense Marshall B. Rosenberg ho analizzato l'importanza di una buona comunicazione, una comunicazione empatica e Non Violenta, che spinge ad ascoltare ed essere ascoltati mostrandosi vulnerabili e inclini al cambiamento.

Un cambiamento che non viene imposto, ma che al contrario è voluto e adottato dalle persone al fine di migliorare non solo la propria vita, ma anche la vita di chi ne prende parte.

Evitare il giudizio e le critiche, osservare in modo più possibile obiettivo, comprendere profondamente i propri bisogni, esprimere i propri sentimenti

chiaramente e senza vergogna, e infine, esprimere richieste chiare sono la chiave di una buona comunicazione.

Il metodo “LITIGARE BENE” di Daniele Novara pone al centro il bambino spingendolo a gestire in autonomia il conflitto senza l’aiuto di un adulto che fornisca soluzioni già confezionate.

I quattro passi di questo metodo (due passi indietro e due passi avanti) offrono la possibilità sia agli adulti che ai bambini di poter gestire il conflitto, gli adulti sanno che non devono intervenire e i bambini, invece, devono saper gestire il litigio e devono saper trovare un accordo ritenuto vantaggioso.

BIBLIOGRAFIA

- Marshall B. Rosenberg, le parole sono finestre [oppure muri]. Introduzione alla comunicazione nonviolenta, Reggio Emilia, Edizioni Esserci, 2022.
- Daniele Novara, LITIGARE FA BENE. Insegnare ai propri figli a gestire i conflitti, per crescere più sicuri e felici. Milano, BUR Rizzoli, 2021.
- Daniele Novara e Caterina Di Chio, Litigare con metodo. Gestire i litigi dei bambini a scuola. Trento, Erickson, 2018.
- Dorothy Law Nolte e Rachel Harris con prefazione di Jack Canfield, I bambini imparano quello che vivono, Milano, Rizzoli, 2008.
- Paola Marmocchi, Claudia D'Aglio e Michela Zannini, Educare le life skills, come promuovere le abilità psico-sociali e affettive secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità, Trento, Edizioni Erickson, 2008.

SITOGRAFIA

- [Marshall Rosenberg - Wikipedia](#)
- [Coordinamento internazionale per il Decennio internazionale di promozione di una cultura della nonviolenza e della pace a profitto dei bambini del mondo - Wikipedia](#)
- [La Comunicazione Non Violenta di Marshall Rosenberg \(samuelecorona.com\)](#)
- [Mahatma Gandhi: il leader della non violenza - La Mente è Meravigliosa \(lamenteemeravigliosa.it\)](#)
- [Il mondo poco conosciuto della plusdotazione intellettiva \(ipsiafermo.edu.it\)](#)
- [La comunicazione non violenta: comunicazione empatica - Dott.ssa Paola Balocco](#)
- [Urie Bronfenbrenner e la teoria dei sistemi ecologici. – La Mammessa \(wordpress.com\)](#)
- [Neuroni Specchio: Cosa Sono e a Cosa Servono | Pazienti.it](#)
- [L'empatia come strumento educativo | Manuale inapplicabile](#)

Indice generale

INTRODUZIONE.....	2
COMPETENZA EMOTIVA.....	3
L'EMPATIA.....	5
PROGETTO "LIFE SKILLS".....	10
MARSHALL BERTRAM ROSENBERG.....	14
LA COMUNICAZIONE NON VIOLENTA.....	16
"LITIGARE BENE" DI DANIELE NOVARA.....	24
Il metodo Novara in quattro passi: DUE PASSI INDIETRO e DUE PASSI AVANTI.	26
CONCLUSIONE.....	34
BIBLIOGRAFIA.....	36
SITOGRAFIA.....	36

Indice delle figure

Figura 1.....	29
Figura 2.....	29
Figura 3.....	30
Figura 4.....	30