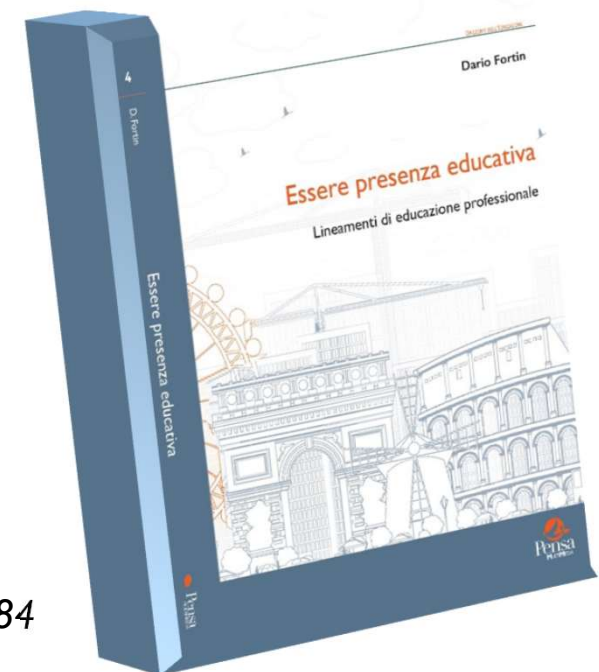


# METODI E TECNICHE DELL'INTERVENTO EDUCATIVO III

## 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



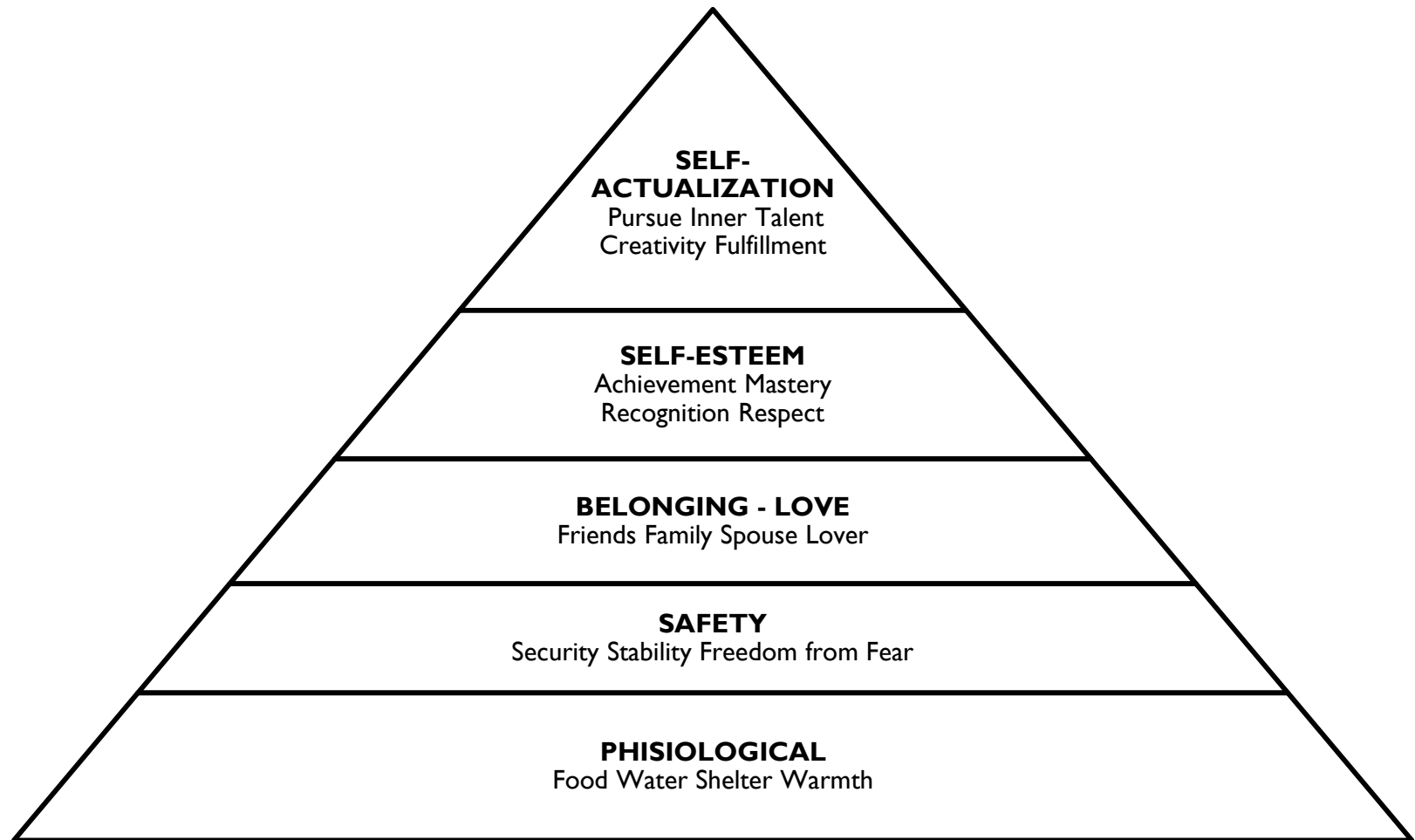
# LE TRE AREE DEI BISOGNI INTERPERSONALI

	<b>INCLUSIONE</b> <b>Dentro o fuori</b> Riconoscimento, identificaz., prestigio, importanza		<b>CONTROLLO</b> <b>In alto o in basso</b> Potere, influenza, autorità, dominio		<b>AFFETTO</b> <b>Vicino o lontano</b> 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>
<b>Obiettivo consapevole</b>	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
<b>Comportamento</b>	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
<b>Sentimento inconscio</b>	"Non interesso a nessuno, perciò non voglio rischiare di essere ignorato: me ne starò da parte"	"malgarado nessuno si interessa a me, attirerò la loro attenzione in ogni modo"	"sono incapace di un comportamento 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 soffro da quando sono stato rifiutato; eviterò in futuro ogni rapporto stretto"	"le mie esperienze affettive furono penose ma se proverò ancora andrà meglio"
<b>Sentimento comune</b>	"nessuno si interessa di me"		"nessuno si fida di me"		"nessuno mi vuole bene"	
<b>Ansietà principale nei propri confronti</b>	Buono a nulla e vuoto		Stupido e irresponsabile		Brutto e insopportabile	
<b>Principale richiesta rivolta agli altri</b>	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

