

## STRATEGIE E TECNICHE APPLICATE AI CONTESTI EDUCATIVI

*Ristrutturazione con connotazione positiva:* con la ristrutturazione si mira a far sì che una persona pensi alle cose in modo diverso, che veda la realtà sotto un'altra luce, prendendo in considerazione fattori prima non considerati perché non percepiti. Si ricodifica la percezione della realtà di una persona senza cambiare il significato delle cose, ma cambiando la loro struttura. Non si cambia il valore semantico di ciò che persona esprime, ma in pratica si cambiano le cornici all'interno delle quali inserire tale significato. E come il lettore può immaginare cambiando la cornice, si cambia in maniera indiretta il significato stesso.

*Prescrizione comportamentale paradossale:* si prescrive o si richiede il comportamento problematico che si intende estinguere, facendogli perdere in questo modo la sua spontaneità e ponendo la persona all'interno di un "doppio vincolo" in cui : se risponde mantenendo il comportamento lo fa sotto il controllo dell'altro e non più per suo conto, se invece abbandona il comportamento indesiderato si ribella prescrizione, ma come si può capire questo porta alla comparsa del problema.

*Dichiarazione d'impotenza con posizione complementare:* una relazione viene definita "complementare" se i comportamenti dell'insegnante e dell'allievo sono diversi ma si integrano tra loro e sono legati tra loro in modo che un rafforzamento dell'uno accentui quelli dell'altro.

*Tecnica del come se:* con questa tecnica possiamo costruire una nuova e più utile realtà che faccia muovere e percepire gli eventi in direzione del cambiamento, e fare in modo che il sistema trovi quello che vogliamo che trovi.

*Tecnica della sorpresa (monetina e/o del bacio sul naso):* la prima consiste nel munirsi di monetine o di altre cose simili che possano fungere da rinforzatori (caramelle, ecc) e davanti ad ogni comportamento di disturbo che si ripete, senza dare alcuna spiegazione, si consiglia al bambino una monetina, asserendo che " si ha voglia di dare una monetina". Se l'allievo dovesse chiedere spiegazioni si risponde con aria "innocente" quello che si era asserito prima, cioè che " si ha voglia di fare così".

Simile a questa tecnica è quella del bacio sul naso. In tale tecnica ogni qual volta cerca di provocare l'adulto attraverso i comportamenti oppositivi, la risposta efficace che permette la diminuzione del comportamento disturbante è proprio un risposta capace di "disorientare" l'altro. Attraverso continui disorientamenti si veicolano una serie di messaggi:

- non casco nel gioco della provocazione;
- sono capace anche io di provocarti;
- giochiamo ad un altro gioco.

Queste due tecniche assolvono agli obiettivi sopra menzionati, disorientano l'altro e lo costringono a fermarsi per comprendere qualcosa che è incomprensibile.

La frustrazione di non comprendere qualcosa facilita l'abbandono immediato del comportamento. Secondo la *teoria della dissonanza* tendiamo, quando avvertiamo l'esistenza di una dissonanza sia in noi stessi che in nuove relazioni, a ridurla evitando attivamente situazioni che aumenterebbero o farebbero persistere la dissonanza (Festinger, 1992).

**Piccoli sabotaggi:** ad esempio, se un bambino rifiuta spesso di sistemare e mettere ordine nelle sue cose, invece di rimproverarlo e continuare a richiederlo, si dice che si vorrebbe che lui lo facesse ma visto che lui non riesce a farlo lo faremo noi al suo posto. Si passa alla sistemazione delle sue cose, ma si inizia a "sabotare", cioè si nasconde qualche suo oggetto con il quale si intrattiene spesso. Davanti le richieste del bambino si afferma di non sapere dove possa essere finito, scusandosi per la distrazione e la scarsa memoria. Importante in questo caso è evitare di discolparsi o accusare lui di essere disordinato.

**Frustrazione del sintomo:** tale tecnica consiste nel commettere errori in modo sistematico sul bambino (nome, età, colori degli indumenti e quant'altro viene in mente) senza dargli il tempo di rispondere per portare le correzioni. Con questa tecnica non solo vengono a cadere le precedenti tentate soluzioni: Le sollecitazioni a parlare le richieste di spiegazioni del perché del rifiuto di parlare, le attenzioni e le preoccupazioni in generale, ma si introduce un nuovo stimolo indiretto.

**Ristrutturazione del ruolo di negoziatore "ragionevole":** l'esistenza di un negoziatore "ragionevole" implica che ci sia una situazione di conflitto (ad es. allievi, ragazzi che per svariati motivi si fronteggiano, si scontrano, litigano spesso tra loro creando tensioni e scompiglio nel gruppo). Il porsi come persona "ragionevole" che cerca disperatamente di far correggere la stoltezza dei loro comportamenti, invece di risolvere il problema, lo fa perdurare. È indispensabile, quindi, che il negoziatore "ragionevole" diventi "irragionevole" in modo tale che le parti coinvolte si sentano costrette ad essere "ragionevoli".

**Tecnica dell'attenzione nascosta:** si basa sull'assunto che le modalità comportamentali ripetitive messe in atto dagli individui possano essere eliminate se si riescono ad inserire elementi (come alcune attenzioni reciproche tra i membri di una coppia, o di un gruppo) che una volta percepiti cambiano le percezioni degli stessi e li obbligano a cambiare i loro comportamenti.

*Utilizzo della resistenza:* consiste nel prescrivere paradossalmente la resistenza per farne decadere la funzione; infatti, così facendo, diventa adempimento mentre la sua funzione prioritaria viene annullata (Nardone, Watzlawick, 1990; Nardone, 1991; Erickson, Rossi, 1981; Haley, 1973). Si può utilizzare la resistenza in direzione del cambiamento chiedendo di continuare ad essere resistente. Per esempio, quando un bambino insiste nel dire che mai e poi mai farà quello che gli viene chiesto, l'insegnante può, abbandonare la pretesa di convincerlo del contrario con spiegazioni o altro e incoraggiarlo a rimanere in quella posizione asserendo che solo in questo modo potrà essere un bambino ubbidiente, oppure che è assolutamente necessario che lui si comporti in quel modo perché così permetterà all'insegnante di essere un buon insegnante.