

Positività

Titolo	Obiettivi	Descrizione	Valutazione e riflessione
Individuare intenzioni positive	<ul style="list-style-type: none"> • Competenze comunicative • Capacità di negoziazione • Capacità decisionale • Capacità di risoluzione dei problemi • Consapevolezza di sé • Autocontrollo <p><u>Livello di difficoltà:</u> Intermedio</p>	Questa attività di gruppo mira ad aiutare gli studenti a servirsi delle competenze necessarie al fine di individuare le intenzioni positive in un dato scenario.	Al termine di questa attività, gli studenti avranno compreso che quasi sempre dietro a ogni malinteso o resistenza espressa in maniera negativa si nasconde qualcosa'altro.
Metapositionamento	<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di risoluzione dei problemi • Pensiero analitico <p><u>Livello di difficoltà:</u> Intermedio</p>	Questa attività di gruppo permette agli studenti di porre attenzione al modo di parlare e di esprimersi del loro interlocutore al fine di comunicare con gli altri scegliendo diverse modalità di interazione.	Al termine di questa attività, gli studenti avranno compreso come migliorare la loro capacità di decodificare il messaggio che è stato trasmesso loro servendosi delle competenze comunicative. Inoltre, saranno capaci di esercitare la loro capacità di negoziazione o di risoluzione dei conflitti.
Tieni il passo!	<ul style="list-style-type: none"> • Competenze comunicative • Capacità di presentazione • Capacità di negoziazione • Capacità di lavorare all'interno di un gruppo • Pensiero analitico <p><u>Livello di difficoltà:</u> Intermedio</p>	Questa attività di gruppo è legata al rispecchiamento, una tecnica utilizzata per aiutare gli studenti ad approfondire le proprie conoscenze in merito al concetto di empatia e autoriflessione.	Al termine dell'attività, gli studenti saranno capaci di ricorrere al rispecchiamento, la capacità di mostrare empatia e di riflettere nel corso delle loro vite e durante il loro percorso formativo e professionale. Tali competenze sono estremamente utili per intrattenere dei rapporti sani.
Interiorizzazione	<ul style="list-style-type: none"> • Creatività • Capacità di risoluzione dei problemi • Competenze comunicative • Pensiero analitico • Capacità di negoziazione <p><u>Livello di difficoltà:</u> Intermedio</p>	Questa attività individuale mira ad aiutare gli studenti ad approfondire i concetti di "opinione" e "convinzione" e come tali concetti possono creare dei meccanismi utili al fine di gestire pensieri o presupposizioni negative.	Al termine di questa attività gli studenti diverranno consapevoli del processo di trasformazione di pensieri in convinzioni e di come questi influenzino il nostro modo di pensare, di percepire noi stessi e i nostri rapporti con gli altri e, quindi, modificare i nostri comportamenti.
Cambiare mentalità	<ul style="list-style-type: none"> • Autocontrollo • Consapevolezza di sé • Pensiero analitico <p><u>Livello di difficoltà:</u> Intermedio</p>	Questa attività individuale mira ad aiutare gli studenti a disfarsi dei pensieri negativi di cui ci serviamo quando ci sentiamo stressati, delusi o depressi.	Al termine di questa attività, gli studenti diverranno consapevoli del fatto che tristezza e sensazioni affini sono sentimenti passeggeri. Pertanto, non dovremmo considerare i pensieri o le parole di cui ci serviamo in quei momenti come strumenti atti a interpretare la realtà che ci circonda.
Programma decisionale	<ul style="list-style-type: none"> • Pensiero critico • Capacità decisionale • Consapevolezza di sé <p><u>Livello di difficoltà:</u> Intermedio</p>	Questa attività individuale mira ad aiutare gli studenti a creare una sorta di cronoprogramma del processo decisionale e ad accrescere il proprio senso di soddisfazione, alleviare i fattori stressogeni che si accompagnano alla procrastinazione.	Al termine dell'attività, gli studenti acquisiranno uno strumento utile al fine di stabilire con maggiore facilità degli obiettivi e divenire più assertivi, per far sì che non vadano nel panico quando devono prendere delle decisioni importanti. Al contrario, riusciranno a godere degli effetti positivi dati dal raggiungimento di un obiettivo che li rende felici.

Attività sulla positività

Nome dell'attività:	Individuare intenzioni positive
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività di gruppo
Livello di difficoltà:	Intermedio
Obiettivi (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • Presentare agli studenti le competenze necessarie per individuare gli intenti positivi in affermazioni negativamente connotate, in modo tale che possano ribaltare il senso di tali espressioni e superare eventuali disaccordi e resistenze. • L'attività mira a potenziare le competenze comunicative, la capacità decisionale, di negoziazione e di risoluzione dei problemi. • Inoltre, l'attività punta anche a accrescere la consapevolezza di sé e l'autocontrollo degli studenti dal momento che dovranno riconoscere e gestire le proprie emozioni nel corso dell'attività.
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Penne/matite • Fogli di carta • Flip chart o lavagna • Pennarelli <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>Introduci brevemente l'argomento come descritto nel paragrafo (A) quindi passa alle fasi successive (B), (C) e (D):</p> <p>(A) In ogni momento delle nostre vite, a scuola o a lavoro, discutiamo con persone che hanno delle proprie convinzioni ed è sulla base di queste che traiamo le nostre conclusioni, capaci, a volte, di determinare dei malintesi o delle resistenze.</p> <p>Al fine di superare tali momenti, è necessario ricorrere al principio delle intenzioni positive.</p>

(B) Utilizza quattro diversi fogli di lavagna a fogli mobili per annotare i principi di questo approccio:

(i) Bisogna separare gli aspetti negativi dalle intenzioni positive che si celano dietro ogni affermazione.

(ii) Individua e rispondi alle intenzioni positive del tuo interlocutore.

(iii) Offri al tuo interlocutore delle altre opzioni al fine di pervenire a un accordo.

(C) Chiedi agli studenti di lavorare in coppie o piccoli gruppi e di ricordare un episodio nel quale hanno dovuto fare fronte a dei malintesi o a delle resistenze. Dovranno analizzare questo episodio servendosi dei principi soprariportati.

(D) Infine, chiedi alle coppie o ai piccoli gruppi di presentare una piccola messa in scena all'intera classe. Uno di loro dovrà assumere il ruolo dell'interlocutore che ha adottato un atteggiamento ostile, l'altro quello della persona pronta a trovare una soluzione applicando i suddetti principi,

Qualora gli studenti abbiano delle difficoltà nel trovare degli episodi da mettere in scena, aiutali recitando una delle due parti nel gioco di ruolo.

Valutazione e riflessione:

Gli studenti comprenderanno che, quasi sempre, dietro a ogni malinteso o resistenza si nasconde qualcosa: (a) l'interlocutore ha degli altri programmi (differenti obiettivi); b) è davvero convinto di fare qualcosa di buono c) si basa su altre presupposizioni, convinzioni o sentimenti legati ad esperienze passate.

Dobbiamo tenere conto del fatto che, utilizzando il modello delle intenzioni positive, possiamo analizzare o indagare i pensieri degli altri e trovare un terreno comune per comprendere e allenare la nostra capacità di negoziazione.

È importante ricordare che è possibile riconoscere come legittimo il punto di vista del proprio interlocutore senza però essere d'accordo, ad es. è diverso affermare "Capisco il tuo punto di vista" o dire "Sono d'accordo con te". Dicendo "Comprendo le tue preoccupazioni" o "Si tratta di una questione importante" o "Grazie per averne

parlato, è un problema importante” riconosciamo l'intento dell'altro senza, tuttavia, sottintendere che la sua opinione sia corretta.

Riferimenti bibliografici e sitografici

Language as a Powerful Tool of Persuasion, Negotiation and Belief Change, Robert Dielts.

Nome dell'attività:	Metaposizionamento
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività di gruppo
Livello di difficoltà:	Intermedio
Obiettivi: (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • Questa attività aiuta gli studenti a comprendere il modo di comunicare del proprio interlocutore al fine di adattarsi e trovare delle strategie di comunicazione e negoziazione adeguate, rivolgersi a coetanei, familiari, colleghi e compagni di classe e trovare nuove tecniche di risoluzione dei problemi. • L'attività mira a promuovere il pensiero analitico fornendo delle informazioni elementari sul modello metacognitivo e di precisione
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Penne/matite • Fogli di carta • Scheda inerente alle tre fasi del metaposizionamento in modo che ciascuno studente possa utilizzarla nel corso dei giochi di ruolo. <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>(1) In ogni atto comunicativo entrano in gioco più punti di vista, idee ed opinioni che generano delle difficoltà nell'interazione fra mittente e destinatario. Si pensi, ad esempio, ai malintesi o all'impossibilità di pervenire a un accordo. Anche quando tale disaccordo permane, è comunque importante stabilire un buon rapporto perché ciò aumenta la possibilità di raggiungere un compromesso o di collaborare in futuro.</p> <p>(2) Tali divergenze, tuttavia, non devono bloccarci, bensì aiutarci ad essere più attenti, flessibili e capaci di modificare il nostro modo di percepire le cose. Questo processo si articola in tre diverse fasi che corrispondono alle tre posizioni percettive tipiche di un atto comunicativo: la propria (prima posizione), quella del proprio interlocutore (seconda posizione), e una neutrale (terza posizione).</p> <p><u>Quindi che cosa implicano queste posizioni?</u></p>

Prima posizione: sei tu, nel tuo spazio personale, nella tua posizione abituale. Quando sei in linea con la prima posizione, utilizzi parole come “io”, “me”, “me stesso” per parlare dei tuoi sentimenti, delle tue percezioni, delle tue idee. Percepisci l’atto comunicativo unicamente dal tuo punto di vista personale: vedi, ascolti, senti tutto ciò che avviene intorno o dentro di te.

Seconda posizione: è la capacità di mettersi nei panni del proprio interlocutore nel corso dell’interazione. (Nel caso in cui alla conversazione partecipino più persone, allora vi saranno seconde posizioni multiple). Si tratta di una posizione temporanea, assunta al fine di raccogliere informazioni sul proprio interlocutore analizzando la sua postura e la sua visione del mondo. Si guarda, sente e percepisce l’atto comunicativo dal punto di vista dell’altro (mettendosi nei panni dell’altro – una concezione vicina a quella dell’intelligenza emotiva). In questa posizione, sarai capace di guardare il mondo con gli occhi di un’altra persona, carpirne i pensieri, i sentimenti e le convinzioni. Questa posizione consente di dissociarsi da se stessi per entrare in contatto con un altro.

Terza posizione, o posizione dell’“osservatore”: ti consente di proiettarti momentaneamente al di fuori della conversazione al fine di raccogliere informazioni come se ne fossi testimone. La tua postura sarà simmetrica e rilassata. In questa posizione, potrai vedere, ascoltare e sentire la conversazione dal punto di vista di un osservatore interessato, ma neutrale. Utilizzerai pronomi di terza persona per riferirti a coloro che osservi. Sarai dissociato dall’interazione e adoterai una sorta di mera-posizione che ti fornirà delle indicazioni importanti al fine di riequilibrare le forze in campo.

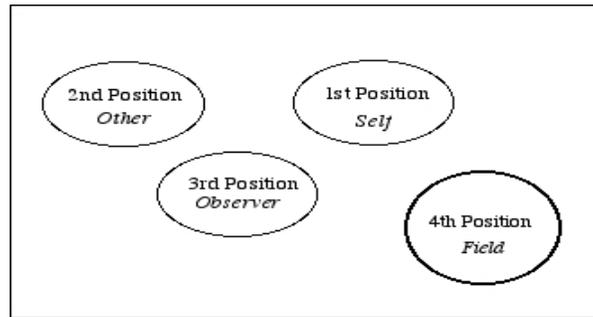
In sintesi:

Prima posizione: Associata con il proprio punto di vista, le proprie condizioni e presupposizioni, sguardo sul mondo esterno. Posizione dell’“io”.

Seconda posizione: Associata al punto di vista, alle convinzioni e alle presupposizioni dell’altro, vedere il mondo con i suoi occhi – posizione del “tu”.

Terza posizione: Associata al punto di vista di un osservatore esterno – posizione del “loro”.

Suddividi gli studenti in piccoli gruppi (composti da 4-5 persone), quindi distribuisce a ciascun gruppo la scheda riportata qui sotto (Allegato: soluzione per andare avanti).



Valutazione e riflessione:

Avvia una discussione riguardo ai disaccordi, alle opposizioni e ai conflitti che riscontrabili nella vita di ogni giorno: “È sempre possibile andare d’accordo con tutti?” “Possiamo evitare gli altri ogni qualvolta non siamo d’accordo con loro”. La capacità di negoziazione è una parte importante delle nostre vite e può avere un impatto negativo sulla nostra crescita personale e professionale. “Rifletti su come interagirai con i tuoi colleghi di lavoro e all’università dal diverso *background* socioculturale.”

Chiedi agli studenti di fornirti degli esempi di implementazione della metaposizione nelle interazioni quotidiane. Invitali a condividere le loro esperienze di negoziazione con interlocutori con i quali non erano d’accordo.

Riferimenti bibliografici e sitografici

Attività adattata da: Gilligan, S. (2002). *The Legacy of Milton H. Erikson: Selected Paper of Stephen Gilligan*, Phoenix, AZ: Zeig, Tucker and Theisen, Inc.

Nome dell'attività:	Tieni il passo!
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività di gruppo
Livello di difficoltà:	Intermedio
Obiettivi (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta agli studenti la tecnica di ricalco e guida (<i> pacing and leading </i>) legata all'azione del rispecchiamento. • L'attività mira a potenziare: il pensiero analitico , le competenze comunicative (inclusa l'intelligenza emotiva) la capacità di negoziazione, di presentazione , nonché quella di lavorare all'interno di un gruppo .
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sedie <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>L'idea del ricalco (<i> pacing </i>) è quella di cercare di persuadere in maniera inconscia il proprio interlocutore. Di solito gli altri oppongono una certa resistenza, per cui avvicinarsi a loro è un ottimo modo per cercare di convincerle ad entrare in sintonia con noi. È possibile raggiungere tale intesa cercando di imitare l'interlocutore in questione in qualche modo. Tale approccio deve essere adottato con cautela in quanto, se scoperto, potrebbe causare delle resistenze ancora più forti. È meglio cercare di entrare nel mondo del nostro interlocutore, prima di far sì parlargli delle nostre idee. Sugeriamo di provare a guidarlo prima. Il ricalco è una procedura che richiede un certo grado di impegno. Anche se piacessi al tuo interlocutore, questi potrebbe avere dei dubbi circa la tua capacità di <i> leadership </i>. Inoltre, le inclinazioni variano di persona in persona.</p> <p>Una volta acquisito un certo grado di accordo, sarà più semplice attuare la procedura. Affinché la tecnica funzioni, è necessario mantenere questo tipo di legame per tutta la durata dell'attività. Essa, infatti, potrebbe interrompersi bruscamente nel caso in cui non fosse gestita correttamente, pertanto è importante</p>

	<p>essere consapevoli e fare attenzione a tutti quei fattori che potrebbero interferire con tale relazione come, ad esempio, interruzioni esterne o digressioni.</p> <p>Comincia a spiegare agli studenti che esistono delle tecniche di ricalco e guida da adottare nel corso di una discussione durante incontro ufficiale o anche al di fuori del contesto professionale. Una di queste tecniche è quella del rispecchiamento, descritta in precedenza, insieme alla capacità di entrare in un contatto empatico e alla riflessione. Nel corso dell'attività saranno introdotte delle altre tecniche importanti al fine di raggiungere questo livello di sintonia:</p> <p><u>Ripetizione</u>: consiste nel ripetere di ciò che viene detto.</p> <p><u>Concordare</u>: dimostrare che la si pensa in maniera simile.</p> <p><u>Concentrarsi</u>: se non si è totalmente d'accordo allora ci si può concentrare solo su una parte dell'affermazione.</p> <p><u>Somiglianza</u>: dimostrare che si è simili.</p> <p><u>Verità</u>: affermare dei fatti incontestabilmente veri.</p>
Valutazione e riflessione:	Incoraggia gli studenti a discutere e a condividere le loro sensazioni riguardo alle loro esperienze. Invitali a servirsi del rispecchiamento e alle altre tecniche di ricalco e guida nella loro vita personale e professionale dal momento che costituiscono degli strumenti necessari al fine di instaurare delle relazioni sane.

Nome dell'attività:	Interiorizzazione
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività individuale
Livello di difficoltà:	Intermedio
Obiettivi (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • Aiutare gli studenti ad approfondire i concetti di “opinione” e “convinzione”, ma anche a comprendere la differenza fra i due. L'attività mira a far sì che gli studenti capiscano in che modo queste convinzioni e questi valori possano essere limitanti rispetto alle loro azioni. • Aiutare gli studenti a comprendere che pensieri e benefici sono strettamente correlati alle parole, infatti, altro non sono che parole interiorizzate. • L'attività mira ad accrescere la creatività, le competenze comunicative, il pensiero analitico, la capacità di negoziazione e di risoluzione dei problemi.
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • sedie <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>Illustra agli studenti le seguenti informazioni:</p> <p><u>(A) Che cos'è una convinzione?</u></p> <p>Una convinzione non è altro che una generalizzazione riguardo a un tema, creata da un insieme di sentimenti legati fra loro da pensieri positivi e negativi. Le convinzioni hanno un forte impatto sui pensieri (e viceversa). Possono rafforzarsi o porci dei limiti. Su di esse si basa la nostra identità e il nostro modo di interpretare la realtà.</p> <p><u>(B) Che cosa sono i pensieri?</u></p> <p>I pensieri sono facili da comunicare a parole, sono molto specifici e puntuali e basta poco per formularne uno.</p> <p>Esempio</p>

Pensi di essere abbastanza bravo/a? O sei convinto/a di essere abbastanza bravo/a? Chiedi agli studenti di condividere esempi simili riguardo alle loro convinzioni e ai loro pensieri.

Convinzioni, pensieri e parole (1):

La nostra natura umana fa sì che qualunque cosa vediamo e notiamo, pensiamo e sentiamo sia decodificata dal cervello. Sono le parole a costituire i pensieri e le convinzioni che abitano le nostre menti. Di tanto in tanto, ci capita di avere dei dubbi riguardo a noi stessi e/o le nostre capacità: “Sono una brava amica?” oppure ci criticiamo dicendo “Non sono stato abbastanza bravo!” Dunque ci serviamo delle parole sia per comunicare, sia per concepire dei pensieri. Chiudete gli occhi e cercate di rievocare dei pensieri capaci di generare un certo turbamento: “Sono stupido” “Sono un buono a nulla”. Prestate attenzione a questo pensiero e continuate a ripeterlo fino a quando non crederete di averlo concepito voi quel pensiero. Adesso, concentratevi di nuovo e ripetetelo, stavolta aggiungendo la frase “A volte, penso di essere un buono a nulla”, quindi riformulatelo ancora una volta dicendo “Ho notato che a volte mi capita di pensare di essere un buono a nulla”. Infine osservate le differenze... Che cosa notate?

Probabilmente avrete notato che:

- Utilizzando la frase: "Io sono..." e "Ho notato che a volte mi capita di pensare di essere un buono a nulla" abbiamo l'opportunità di prendere le distanze dai nostri pensieri, di valutarli in maniera critica e di non rimarvi legati.

Che cosa sono pensieri e convinzioni?

- I pensieri sono solo parole che fanno parte del monologo interiore che avviene nel nostro cervello.
- I pensieri non sono necessariamente veri o veritieri.
- I pensieri possono essere più o meno importanti. Spetta a noi decidere se prestarvi attenzione e in che modo valutarli.
- I pensieri possono essere giusti o sbagliati, ma ciò non significa che dobbiamo obbedire o seguire quegli schemi.
- Quando costruiamo un legame con un pensiero o con un insieme di pensieri,

	<p>questi si trasformano in una convinzione.</p> <p><u>Convinzioni, pensieri e parole (2):</u></p> <p>Chiudete gli occhi e continuate a concentrarti sul pensiero negativo a lungo ripetendo più volte l'operazione. Quindi, rievocate ancora una volta quel pensiero musicandolo al ritmo di "Tanti auguri a te". Dopo averlo fatto, cercate di cantarlo con la voce del vostro personaggio preferito dei cartoni animati.</p> <p><u>Che cosa notate?</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Il pensiero perde di intensità e non è più così minaccioso.• In qualche modo è possibile eliminare e minimizzare i pensieri negativi agendo sull'attenzione e sul significato che gli attribuiamo. <p>I pensieri fanno parte del nostro monologo interiore.</p>
<p>Valutazione e riflessione:</p>	<p>I pensieri creano le nostre convinzioni ed insieme influenzano l'opinione che abbiamo di noi stessi e degli altri, nonché i nostri comportamenti. Per questa ragione è importante osservarli ed analizzarli.</p>

Nome dell'attività:	Cambiare mentalità – Il potere delle parole
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività da svolgere a casa
Livello di difficoltà:	Intermedio
Obiettivi (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • Questa attività mira ad aiutare gli studenti a sostituire i pensieri negativi cui ricorriamo quando ci sentiamo tristi, sotto pressione o delusi. • L'attività consente di accrescere l'autocontrollo, la consapevolezza di sé, la capacità di pensiero critico e analitico. Inoltre, permette di ampliare i propri orizzonti.
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La scheda “Le parole sono importanti” in allegato (una copia per partecipante). <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>Innanzitutto, spiega agli studenti l'attività e ricorda loro l'importanza di concentrarsi, riflettere e improvvisare. Di' loro che l'attività li aiuterà a individuare e cambiare l'idea che hanno di loro stessi, ma anche a mutare il loro modo di parlare di sé e di presentarsi agli altri.</p> <p>Di' agli studenti che, potranno cambiare il loro modo di pensare/discutere, concentrandosi prima sulla colonna di sinistra “Attuale modo di parlare e pensare” quindi su quella di destra “Modi di pensare alternativi e realistici” e rispondendo alle domande. Ad esempio: “Cosa devo cambiare nella mia personalità?” o “Quali cambiamenti dovrei apportare?”</p>
Valutazione e riflessione:	Man mano che gli studenti avranno completato la scheda, avvia una discussione incoraggiandoli a fornirti degli esempi. Invitali a condividere i loro pensieri e le loro sensazioni in merito al modo in cui parlano di loro stessi e a dirti perché ritengono importante adottare delle strategie più funzionali.

ALLEGATO:

Cambiare la propria mentalità (Le parole sono importanti!)

Attuale modo di parlare/pensare	Modi alternativi di esprimersi/pensare
Non sono una persona creativa.	
Non posso cambiare il mio carattere.	
È tutto così triste.	
Nessuno dei miei colleghi/compagni mi sostiene.	
Non sono bravo /a in matematica.	
Non troverò mai un buon lavoro.	
Non completerò mai il corso.	
Forse, non sono poi così bravo/a.	
La vita è così ingiusta.	
Non sono felice.	

Nome dell'attività:	Programma decisionale
Durata:	(45 minuti)
Tipo di attività:	Attività individuale
Livello di difficoltà:	Intermedio
Obiettivi (competenze da sviluppare):	<ul style="list-style-type: none"> • La tecnica della programma decisionale mira ad aiutare le persone a stabilire una sorta di cronoprogramma per affrontare tale processo. Spesso, quando siamo chiamati a prendere una decisione, esitiamo o procrastiniamo nel tentativo di evitare lo stress, sebbene sappiamo che col tempo la pressione si faccia sempre più forte. • Questa attività aiuta gli studenti a stabilire degli obiettivi con maggiore facilità e ad essere più determinati. Il raggiungimento degli obiettivi permetterà agli studenti di sentirsi soddisfatti, fiduciosi e felici. • Questa attività mira ad accrescere la consapevolezza di sé, la capacità decisionale e di pensiero critico.
Istruzioni:	<p><u>Occorrente:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Fogli A4 o una copia del programma decisionale • Penne/matite • Scheda con il programma • Scheda con lo scenario <p><u>Procedura da seguire:</u></p> <p>Inizia con lo spiegare agli studenti l'importanza di seguire un processo quando si deve prendere una decisione importante, così da evitare lo stress. Al fine di prendere delle decisioni rapidamente e in maniera efficace, basta riflettere su tre o quattro opzioni e stabilire una sorta di cronoprogramma con date e scadenze. Puoi seguire il modello riportato di seguito; le pagine seguenti contengono uno scenario da utilizzare nelle attività svolte a scuola. Gli studenti possono completare il loro programma a casa stabilendo gli obiettivi che intendono raggiungere e individuando le azioni che intendono intraprendere.</p>

**Valutazione
e riflessione:**

Al termine dell'attività, avvia una discussione sulla base dei seguenti quesiti:

- Pensate che questa attività possa esservi utile?
- Vi ha aiutato a liberarvi dallo stress che si prova quando si prende una decisione importante?
- Credete che questa attività vi aiuti a soppesare le varie opzioni in maniera efficace?
- Pensate di utilizzarla in futuro?

Riferimenti bibliografici e sitografici

Walker, D. K. (1987). A guide to managing resources for today's families – Improving Decision Making Skills Kansas State University, Family Resource Management.

Risorse aggiuntive:

Allegato: Programma decisionale

ALLEGATO:

Programma decisionale

Azione e data:

Identifica il problema o l'opportunità. Attraverso _____

Analizza la situazione. Attraverso _____

Chiarifica i tuoi obiettivi. Attraverso _____

Identifica alcune alternative. Attraverso _____

Considera le conseguenze. Attraverso _____

Confronta le tue alternative con i tuoi obiettivi anche insieme agli altri. Scegli l'alternativa migliore.
Attraverso _____

Trasforma le tue decisioni in azioni. La triplice decisione è un buon metodo per affrontare alcune situazioni. Attraverso _____

Fai qualcosa di speciale per ricompensare te stesso per l'aver preso la tua decisione.
Attraverso _____

Valuta i risultati. Attraverso _____

ALLEGATO:

Scenario

Lisa è una studentessa all'ultimo anno di liceo in difficoltà. La sua principale preoccupazione consiste nell'inoltrare la sua domanda di ammissione all'università. Non ha ancora scelto un corso di studi, né l'università alla quale iscriversi. Ciò le provoca ansia, ma invece di cercare di capire cosa fare, continua a procrastinare. Tuttavia, il termine per la presentazione delle domande si avvicina e deve prendere una decisione presto prima di perdere l'opportunità di frequentare l'università il prossimo anno.

Lisa potrebbe servirsi della tecnica del **programma decisionale**. Individuerà le azioni che dovrà intraprendere e fisserà delle scadenze in modo da poter seguire un piano. Applicando questo metodo, Lisa saprà come agire nel corso dei mesi successivi e sarà certa di non perdere l'opportunità di seguire il corso di studi che preferisce. È il 21 settembre e il termine per la presentazione delle domande nel Regno Unito è il 15 gennaio.

Programma: Date e azioni

Individuare il problema o l'opportunità

“Scegliere il proprio percorso di studi”

Entro il 1° ottobre

Analizzare la situazione

“Quali università offrono il corso di studi che mi interessa?”

Entro il 5 ottobre

Chiarire i propri obiettivi

“Quali programmi e in quale università offrono il corso di studi che mi interessa?”

(ad es., Lisa vorrebbe seguire un corso di studi presso l'università di Brighton).

Entro il 10 ottobre

Individuare delle alternative

“Quali università offrono dei programmi alternativi che potrebbero adattarsi alle mie esigenze, qualora non venissi accettata nell’istituzione da me prescelta?”

(ad es., corso di laurea Triennale in psicologia dell’università di Manchester, corso di laurea triennale in studi psicoanalitici dell’università dell’Essex, Corso in Scienze sociali dell’Università del Kent).

Entro il 20 ottobre

Tenere conto delle conseguenze

“Che cosa potrebbe succedere qualora non venissi accettata?”

Lisa dovrà decidere se presentare la propria domande in altre università del Regno Unito, studiare in un altro Paese o provare un nuovo corso di studi.

Entro il 25 ottobre

Confrontare le alternative con i propri obiettivi per compiere la scelta migliore.

Lisa dovrà scegliere corsi di studio e università alternative.

Entro il 5 novembre

Mettere in atto le proprie decisioni.

Lisa dovrà preparare i moduli di candidatura e la documentazione necessaria

(ad es., preparare le lettere di referenze entro il 20 novembre, redigere la lettera di presentazione entro il 25 novembre)

Entro il 10 dicembre

Festeggiare. Fare qualcosa di speciale per premiarsi per aver preso e messo in atto la decisione.

Ricompensare la propria costanza e il proprio coraggio è fondamentale per avere successo ed essere felici!

Entro il 20 dicembre

Valutare i risultati.

Lisa dovrà valutare i risultati raggiunti al termine della procedura di selezione per riflettere su eventuali miglioramenti al fine di ottenere i risultati desiderati.