



**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELL'INSUBRIA**

**Anno Accademico 2010 – 2011**

Pre-corso: **METODO DI STUDIO**

Progetto per le attività di Orientamento 2010

Docente: Dott.ssa Paola Caligara



## **SOMMARIO**

<b><i>LA MOTIVAZIONE ALLO STUDIO</i></b> .....	<b>4</b>
PERCHE' LA GENTE STUDIA?.....	4
<b><i>TEORIE MOTIVAZIONALI</i></b> .....	<b>5</b>
Maslow Abraham H.....	5
La gerarchia dei bisogni di Maslow .....	5
Motivazione estrinseca ed intrinseca .....	8
<b><i>AUTOEFFICACIA</i></b> .....	<b>13</b>
Autoefficacia e studio .....	16
Autoefficacia e autostima.....	16
Definizione e teorie sull'autoefficacia .....	16
Fonti dell'autoefficacia.....	18
Convinzioni di autoefficacia nel contesto scolastico .....	21
Autoregolazione nello studio.....	23
<b><i>I CONCETTI DELLA COMUNICAZIONE</i></b> .....	<b>24</b>
Comunicare in maniera efficace .....	26
Oltre la parola.....	26
La comunicazione non verbale .....	27
Stili comunicativi .....	29
<b><i>LA MEMORIA E IL METODO DI STUDIO</i></b> .....	<b>32</b>
<b><i>LA MEMORIA</i></b> .....	<b>32</b>
Stadi della memoria .....	32
<b><i>SAPER STUDIARE È IMPORTANTE ...</i></b> .....	<b>37</b>
<b><i>CHE COS'È LO STUDIO?</i></b> .....	<b>37</b>
<b><i>CARATTERISTICHE DELLO STUDIO</i></b> .....	<b>37</b>
Cattive abitudini di studio .....	38
Strategie di organizzazione.....	39
<b><i>UNA POSSIBILE PROPOSTA: METODO PQ4R</i></b> .....	<b>39</b>
Memotecniche.....	43
<b><i>OPERE CITATE</i></b> .....	<b>44</b>

## LA MOTIVAZIONE ALLO STUDIO

Se poteste avere qualunque cosa, quale sarebbe la vostra scelta?

Immaginatelo con chiarezza, immaginate di averla già.

Ora potete immaginare di farne a meno?

Naturalmente sì, ma potete immaginare di non desiderarla?

Esercitandosi all'opposto potete immaginare qualcosa che adesso non vi piace e, con un **atto di volontà**, fare in modo di desiderarla veramente?

L'esperienza della volontà costituisce una solida base e un forte incentivo per accingersi a svolgere un compito. Occorre riconoscere che esiste ed è uno strumento a nostra disposizione.

I **processi motivazionali** determinano la direzione e l'intensità del comportamento diretto ad uno scopo, in generale è la spinta interiore a impegnarsi per fare le cose.



### PERCHE' LA GENTE STUDIA?

La gente studia perché in qualche modo è motivata a farlo, altrimenti non studierebbe.

*“Studio perché mi piace, perché mi fa sentire capace!”*

*“Devo studiare per fare il lavoro che mi piacerebbe!”*

*“Sto sviluppando le mie capacità ed aumento le mie competenze!”*

La persona che avverte il bisogno di apprendere valorizza la conoscenza come esperienza, ricerca, avventura condivisibile.

In genere non c'è un'unica motivazione di fondo, ma una combinazione di motivazioni *estrinseche* ed *intrinseche*.

Lo **studente motivato** avverte la connessione tra il suo impegno nello studio e i propri bisogni esistenziali. (citazione alle varie teorie)

## TEORIE MOTIVAZIONALI

### MASLOW ABRAHAM H.

Uno dei principali esponenti della psicologia umanistica propone un'immagine di "uomo-sano" consapevole di poter contribuire attivamente alla propria realizzazione. Ogni individuo ha quotidianamente dei desideri che sono mezzi per ottenere un fine, non hanno un fine per se stessi. I bisogni 'ultimi' hanno la particolare qualità di non essere visti direttamente ma sono quelli che attivano maggiormente la motivazione. Nell'arco della propria vita l'essere umano genera desiderio ogni qualvolta ne soddisfa uno. La soddisfazione che si prova al raggiungimento del fine può essere d'esempio all'unità motivazionale. Desiderare una cosa significa che già esistono soddisfazioni di altre aspirazioni: "l'essere umano non è mai soddisfatto che alla maniera relativa di una tappa lungo un itinerario, [...] i desideri sembrano disporsi in una specie di gerarchia di prepotenza." (MASLOW, 2007)

I desideri dell'uomo non sono isolati e a sé stanti, ma tendono a disporsi in una gerarchia di dominanza e di importanza, elencare i propri desideri/bisogni in una rappresentazione lineare non sarebbe corretto, essi vanno visti come un complesso di scatole ove una ne contiene un'altra, che a sua volta ne contiene altre, ognuna delle quali ne contiene altre e così via. C'è un tale sovrapporsi dei desideri che è quasi impossibile separare chiaramente e nettamente un desiderio dagli altri.

Nell'insieme noi desideriamo coscientemente ciò che pensiamo di poter raggiungere effettivamente, infatti se dovessimo pensare ad una persona di ceto sociale medio possiamo immaginare fra i suoi desideri d'acquisto un'automobile, difficilmente prenderemmo in considerazione uno yacht o un aereo.

In base a queste osservazioni Maslow pose fra le ipotesi base dell'esistenza di ogni individuo, una natura interiore essenziale, fondata biologicamente, intrinseca, che non muta: la gerarchia dei bisogni.

**Per Maslow l'uomo è un essere mancante: l'individuo agirà in modo da diminuire lo stato di disagio.**

### LA GERARCHIA DEI BISOGNI DI MASLOW

Maslow rappresenta le aspirazioni degli individui, con i bisogni fondamentali ordinati per priorità di soddisfazione. In questa scala, al livello della base, ci sono tutti i bisogni fisiologici, essenziali per la nostra sopravvivenza fisica nell'ambiente. Prima di soddisfare i bisogni più alti nella scala, l'individuo tende a soddisfare quelli più bassi, ovvero quelli più importanti per la sua sopravvivenza. Per quello che riguarda i bisogni

più alti degli individui essi tendono a variare molto nel tempo. Ogni persona compie un suo percorso di maturazione e sviluppo motivazionale all'interno del quale le mete e gli obiettivi di livello alto possono subire grandi modificazioni. Inoltre un successo tende spesso a essere dimenticato e, il vecchio obiettivo, tende a essere sostituito da uno più grande e ambizioso. Mentre i bisogni fondamentali per la sopravvivenza una volta soddisfatti tendono a non ripresentarsi, almeno per un periodo di tempo, i bisogni sociali e relazionali tendono a innescare nuove e più ambiziose mete da raggiungere.



### NELLO SPECIFICO DI OGNI SINGOLA CATEGORIA

**I bisogni fisiologici** sono i tipici bisogni di sopravvivenza, funzionali al mantenimento fisico dell'individuo. Secondo Maslow ogni bisogno primario serve da canale e da stimolatore per qualsiasi altro bisogno pertanto la persona che avverte lo stimolo della fame può essere alla ricerca di amore, sicurezza, stabilità affettiva, a prescindere dal bisogno manifesto.

Nella scala delle priorità i bisogni fisiologici sono i primi a dovere essere soddisfatti perché caratterizzati dall'*istinto di autoconservazione*: il più importante istinto motivazionale dei comportamenti sia negli uomini che negli animali. Solo nel momento in cui i bisogni fisiologici di un individuo vengono soddisfatti con regolarità, allora ci sarà lo spazio per prendere in considerazione altre necessità, quelle di livello più alto. Nelle nostre moderne civiltà occidentali il problema della sopravvivenza è diventato oramai un'acquisizione stabile e duratura, per cui sono i bisogni di più alto livello ad essere al centro dell'attenzione. Comunque i bisogni fisiologici rimarranno attivi e, se stimolati, ricompariranno.

**I bisogni di sicurezza** ossia di appartenenza, stabilità, protezione e dipendenza giocano un ruolo fondamentale soprattutto nel periodo evolutivo, insorgono nel momento in cui i bisogni primari sono stati soddisfatti. Anche questi hanno una forte connotazione

motivazionale e danno forma ad alcuni comportamenti “*tipici*”, soprattutto di carattere sociale. La stessa organizzazione sociale che ogni comunità si dà a seconda della propria cultura, è un modo di rendere stabile e sicuro il percorso di crescita dell’individuo.

I **bisogni di affetto** sono di natura sociale e rappresentano l’aspirazione di ognuno di noi a essere un elemento della comunità sociale apprezzato e benvenuto. Più in generale il bisogno d’affetto riguarda l’aspirazione ad avere amici, ad avere una vita affettiva e relazionale soddisfacente, ad avere “persone” dalle quali essere accettato e con le quali avere scambi e confronti.

Il **bisogno di stima** dell’individuo ha come obiettivo quello di essere percepito dalla comunità sociale come un membro valido, affidabile e degno di considerazione. Spesso le autovalutazioni o la percezione delle valutazioni possono differire grandemente rispetto al loro reale valore. Molte persone possono sentirsi molto valide al di là dei loro meriti e riconoscimenti reali, mentre altre possono soffrire di forti sentimenti di inferiorità e disistima anche se l’ambiente sociale ha un atteggiamento globalmente positivo nei loro confronti.

Il **bisogno di autorealizzazione** si riferisce all’aspirazione individuale di “essere ciò che si *vuole* essere”, a “diventare ciò che si vuole diventare”, sfruttando al meglio le proprie facoltà mentali, intellettive e fisiche in modo da percepire che le proprie aspirazioni sono congruenti e consone con i propri pensieri e con le proprie azioni. Pertanto un pittore si sentirà appagato quando potrà dipingere, un musicista quando suona, un avvocato quando vince una causa e così via. Non tutte le persone nelle nostre società riescono a soddisfare tutte e a pieno le loro potenzialità, infatti l’insoddisfazione sia sul lavoro che nei rapporti sociali e di coppia è un fenomeno molto diffuso.

*L’autorealizzazione richiede caratteristiche di personalità, oltre che competenze sociali e capacità tecniche, molto particolari e raffinate.* Secondo Maslow le caratteristiche di personalità che deve avere una persona per raggiungere questo importante obiettivo sono: realismo, accettazione di sé, spontaneità, inclinazione a concentrarsi sui problemi piuttosto che su di sé, autonomia e indipendenza, capacità di intimità, apprezzamento delle cose e delle persone, capacità di avere esperienze profonde, capacità di avere rapporti umani positivi, democrazia, identificazione con l’essere umano come totalità, capacità di tenere distinti i mezzi dagli scopi, senso dell’ironia, creatività, originalità.

### Riassumendo

1. La probabilità che un bisogno divenga cosciente dipende dallo stato di soddisfazione o insoddisfazione degli altri
2. I bisogni meno potenti emergono solo quando sono stati gratificati quelli più potenti.
3. La gerarchia non può essere considerata una struttura *rigida e poco flessibile*.

## MOTIVAZIONE ESTRINSECA ED INTRINSECA

### MOTIVAZIONE ESTRINSECA

La motivazione estrinseca è attivata dall'esterno e nasce dal desiderio di fare bella figura, di compiacere alla propria famiglia, di prendere un bel voto per dimostrare le proprie capacità, ...

La **teoria del rinforzo** (Skinner, 1974) agisce sulla motivazione estrinseca, in particolare ricerca lo stimolo capace di aumentare, mantenere o ridurre la frequenza di un dato comportamento permettendo di trasformarlo in un modello di condotta. L'assenza di rinforzo produce, secondo l'autore, l'estinzione del comportamento. Il rinforzo è efficace nel momento in cui è: contingente, specifico, credibile. Risulterà invece demotivante nel momento in cui è dato a tutti, non preserva un criterio meritocratico, sostiene competitività e il confronto con gli altri. Influiscono sul rinforzo l'autorità e la fiducia percepita della persona che rinforza, la convinzione dell'individuo di essere capace, il bilancio tra costi e benefici.

### MOTIVAZIONE INTRINSECA

La motivazione intrinseca è attivata dall'interno e nasce dall'interesse spontaneo, dal desiderio di conoscenza proprio, dal voler dimostrare a se stessi di saper fare bene una certa attività, dall'abitudine a far bene ciò che si affronta, dal sentirsi stimolato dalle difficoltà.

È legata a bisogni cognitivi: curiosità, "need for competence", "need for achievement".

L'essere umano è, per alcuni autori, naturalmente disposto ad impegnarsi nell'apprendimento al fine di soddisfare due bisogni primari:

- il *bisogno di conoscenza*, che permette di esplorare l'ambiente incrementando ed allargando le informazioni;
- il *bisogno di successo*, inteso come capacità di padroneggiare l'ambiente, di sentirsi competenti ed efficaci.

Il contributo più importante, in tale direzione, è stato offerto dallo psicologo Berlyne<sup>1</sup> negli anni '60. Nel costrutto dello studioso, assume rilievo la cosiddetta *teoria della curiosità epistemica* che pone l'accento su due aspetti: la necessità di conoscere l'ambiente che lo circonda e il contesto di istruzione come fonte di stimoli per la curiosità e la competenza.

La funzione della curiosità epistemica è di fornire conoscenza nel momento in cui la curiosità è attivata da un conflitto di tipo concettuale dovuto alla contraddizione o incoerenza tra tendenze di risposta di natura simbolica. La curiosità provoca un'attività esplorativa rivolta al superamento dell'incertezza o del conflitto attraverso la ricerca di nuove informazioni.

Il pensiero epistemico (o produttivo), dato dal processo di *problem solving* permette all'individuo il possesso permanente di nuova conoscenza.

Secondo altri studiosi, al bisogno di conoscenza, va associato il bisogno di padroneggiare e controllare le situazioni, cosiddetto di *effectance* (o di competenza). Classico punto di riferimento per questa prospettiva è uno studio di White secondo il quale le persone hanno un bisogno intrinseco di sentirsi competenti e questa forza innata spiega meglio la curiosità epistemica in quanto la crescente competenza che deriva dal praticare nuove abilità e dal padroneggiare compiti sfidanti, genera un'emozione positiva che si manifesta come un senso di efficacia e di padronanza.

La teoria sull'autodeterminazione, di Deci e Ryan, sostiene che gli esseri umani non hanno solo bisogno di sentirsi competenti, bensì artefici delle proprie azioni, capaci di scegliere liberamente l'attività in cui impegnarsi.

Quando il soggetto percepisce se stesso come *locus of causality*, la motivazione sarà stabile e si accrescerà, effetto contrario si avrà se quel determinato compito è imposto o controllato dall'esterno<sup>2</sup>.

Secondo l'autore, dunque, il processo motivazionale non ha bisogno di essere indotto quanto, piuttosto, di avere un ambiente che rappresenti l'opportunità di emergere, promuovendo il soddisfacimento dei bisogni psicologici di base.

Riassumendo	
<b>Motivazioni Intrinseche</b>	<b>Motivazioni Estrinseche</b>
Il risultato dipende dall'impegno	Impossibile esercitare il controllo
<b>Studio per:</b> maggiore competenza	<b>Studio per:</b> gratificazione esterna

<sup>1</sup> Berlyne D. E., *Conflitto, attivazione e creatività*, F. Angeli, Milano, 1971.

<sup>2</sup> D. J. STIPEK, *La motivazione nell'apprendimento scolastico*

Qualora si fosse SENSIBILI SOLO AI VOTI si avrebbe la perdita della consapevolezza del bisogno e del piacere di conoscere.

Nel momento in cui lo studente attribuisce a se stesso il successo, si sente motivato a studiare; al contrario se il risultato positivo è attribuito ad una causa esterna non avvertirà la spinta a studiare.

La MANCANZA di MOTIVAZIONE rende inutile i metodi di studio, inaridisce l'intelligenza importante risorsa per il successo scolastico.

Per Weiner, ogni allievo (a seconda delle esperienze passate) cerca di darsi delle spiegazioni circa il successo o l'insuccesso scolastico, ricorrendo ad attribuzioni causali. Le più comuni attribuzioni causali sono: l'abilità ("ho fatto bene perché ho capito"), lo sforzo ("sono riuscito perché ho studiato" oppure "non ho superato il compito perché non ho studiato").

Altre attribuzioni sono associate a fattori psicologici come l'umore ("ero stanco" o "mi sentivo affaticato"), alla salute ("ho avuto la febbre").

Assolvono un ruolo importante anche le emozioni, ossia le reazioni affettive di fronte ad un successo/insuccesso, capaci di condizionare l'esperienza formativa futura.

Dunque, il successo/insuccesso scolastico è direttamente proporzionale alla "convinzione" dell'alunno ad apprendere.

### **CONVINZIONE D'INCAPACITÀ**

#### **A cosa serve provare?**

Anche si dovesse pensare, per esempio:

*"Sono un'incapace in tutte le materie scientifiche!"*

*"Non sono fatto per lo studio!"*

*"Sono fatto male!"*

Gli esami sono un'opportunità per conoscere la mente, sfidare l'intelligenza, valutare gli sforzi.

La DISTRUZIONE dell'AUTOSTIMA ha come conseguenze la svalutazione di sé, non solo nello studio ma in ogni settore. Blocca qualsiasi iniziativa. In ambito scolastico spesso lo studente si sente valutato non per se stesso ma per i suoi risultati scolastici che si riferiscono esclusivamente alla prestazione data in un certo momento, il giudizio, però, rischia spesso di essere una valutazione globale della persona seguendo l'ideologia del rendimento.

Studiare per autorealizzarsi è una posizione contro tendenza.

## **COSTRIZIONE ALLO STUDIO**

La **COSTRIZIONE ALLO STUDIO** genera demotivazione e disgusto in quanto distrugge ogni entusiasmo, essere minacciati genera spesso fastidio e passività intellettuale producendo un apprendimento superficiale.

Per motivare è l'argomentazione convincente che permette di osservare gli intrecci tra la materia e la propria esistenza: dà la possibilità di conoscere il gusto di osservare, di essere curiosi, di esplorare.

## **ASSENZA DI INTERESSE E DI INVESTIMENTO AFFETTIVO**

Perché devo studiare?

Manca il significato personale

*La motivazione scolastica è il risultato dell'interazione tra le motivazioni fondamentali filtrate dall'esperienza soggettiva dell'alunno e influenzata dall'ambiente scolastico*

## **RINFORZARE LA MOTIVAZIONE**

Occorre anche prendere in considerazione che esagerare con la motivazione elevandone eccessivamente il livello non garantisce la continuità dell'impegno didattico.

Al fine di evitare ad un iniziale stato di euforia, dovuto all'eccesso di stimoli, un conseguente stato di apatia e disinteresse dovuto al calo degli impulsi iniziali sono necessari: i rinforzi positivi, il sostegno reciproco, la collaborazione intragruppo, i feedback, la possibilità d'effettuare delle autovalutazioni.

Gli studenti possono in qualsiasi momento in modo autonomo strutturare una comunità di apprendimento al fine di consentire la realizzazione di una forte coesione, facilitare il senso di appartenenza, stimolare relazioni personali positive e accoglienti, valorizzare le diversità, quindi: creare un clima più favorevole all'apprendimento.

## ELEMENTI FONDAMENTALI NELLA MOTIVAZIONE

Gli elementi fondamentali che si possono rinvenire nella motivazione sono:

- gli **obiettivi**, cioè la rappresentazione mentale di quanto si desidera raggiungere o evitare
- le **reazioni affettive**, che accompagnano le fasi del comportamento motivato, per raggiungere la meta in questione
- le **percezioni** e le **aspettative** che il soggetto nutre nei confronti della propria capacità di raggiungere la meta che si è preposto.

Esse sono influenzate dai precedenti successi e/o insuccessi, dall'atteggiamento di coloro che stanno intorno, oltre che dal proprio.

### L'individuo motivato è tale quando ...



**Tende ad un obiettivo**, cioè si rappresenta un risultato da conseguire o da evitare

### L'individuo motivato è tale quando ...



**Ha un sistema del sé**, ha cioè una conoscenza dei propri limiti e una stima di sé.

### L'individuo motivato è tale quando ...



**Gli obiettivi hanno una valenza o interesse e valore di incentivo.**

*Le persone motivate tendono a cimentarsi in compiti moderatamente difficili ed evitano quelli troppo facili e troppo difficili*

*Le persone meno motivate tendono a cimentarsi in compiti o estremamente facili o estremamente difficili evitando quelli moderatamente difficili. A volte, paradossalmente, la scelta predilige i compiti molto difficili in cui il timore di fallire diminuisce perché tutti, o quasi, falliscono.*

## LE MOTIVAZIONI AL SUCCESSO

### DEFINIZIONE:

*Motivo che spinge a fare qualcosa che si presenta difficile nella maniera più rapida e autonoma possibile raggiungendo un elevato standard di eccellenza a competere con gli altri e superarli incrementando la propria autostima*

Chi ha bisogno di successo ama sentirsi personalmente responsabile di un'azione che ha avuto una riuscita positiva e attribuisce l'esito favorevole ai propri sforzi e alle proprie abilità.

Chi sente in misura minore questo bisogno, attribuirà probabilmente i propri successi a eventi esterni e affermerà che è stato proprio fortunato o che il compito era così facile che tutti vi sarebbero riusciti.

### RISULTATO

Il risultato del comportamento motivato, il raggiungimento o meno dell'obiettivo, ha per l'individuo conseguenze cognitive ed affettive.

Sul piano cognitivo egli cerca di spiegare/giustificare le ragioni del successo e soprattutto dell'insuccesso.

Le conseguenze affettive concludono l'esperienza ma anche anticipano la successiva, creando nell'individuo un atteggiamento favorevole o sfavorevole nei confronti del compito.

## AUTOEFFICACIA

### DEFINIZIONE

*“Convinzione della propria capacità di fornire una certa prestazione... ...organizzando ed eseguendo le sequenze di azioni necessarie per gestire adeguatamente le situazioni che si incontreranno”.*

*“Sono capace di...” o “Riuscirò a ...”*

L'autoefficacia, una caratteristica della personalità di grande interesse per la comprensione della motivazione, delle reazioni emotive e del comportamento dell'individuo. Il costrutto, formulato per la prima volta da Albert Bandura, figura di

spicco nel panorama attuale della psicologia, si riferisce alle aspettative che una persona ha di padroneggiare con successo alcune situazioni. Non si tratta di una generica fiducia in se stessi, ma della convinzione di poter affrontare efficacemente determinate prove, di essere all'altezza di determinati eventi, di essere in grado di cimentarsi in alcune attività o di affrontare specifici compiti.

Nelle attività abituali, in cui sappiamo con certezza cosa fare, non ci chiediamo se ne siamo capaci o meno, mentre nelle situazioni nuove, soprattutto se sono importanti o complesse, questa domanda si pone.

Per affrontare in modo adeguato queste situazioni è importante non solo **sapere cosa fare** e avere conoscenza delle **abilità da impiegare**, ma anche di **saperle utilizzare** correttamente.

Ci sono persone che pur avendo capacità e talento, non utilizzano questo patrimonio perché non sono convinte di poterlo fare. Quindi è assolutamente necessario avere fiducia in se stessi in quanto promuove la capacità di iniziativa per gestire le situazioni nuove.

Bandura definisce il senso di autoefficacia (self-efficacy) come le convinzioni circa le proprie capacità di organizzare ed eseguire le sequenze di azioni necessarie per produrre determinati risultati.

*“L’autoefficacia non è, dunque, una misura delle competenze possedute, ma la credenza che la persona ha in ciò che è in grado di fare in diverse situazioni con le capacità che possiede”  
(Borgogni, 2001).*

Le convinzioni di efficacia personale giocano un ruolo cruciale nell’adattamento psicologico, nella salute psicologica e fisica come pure nella riuscita professionale e nelle strategie di cambiamento.

A parità di competenze possedute, la percezione della propria autoefficacia influenza gli obiettivi che le persone stabiliscono per se stesse e i rischi che sono disposte ad affrontare: quanto maggiore è l’autoefficacia, tanto maggiori saranno gli obiettivi che sceglieranno e tanto più intensi saranno l’impegno e la perseveranza con cui li porteranno a compimento, ammesso che la loro valutazione sia stata fatta nella considerazione che siano misurabili e raggiungibili.

Al contrario, gli individui che vedono se stessi come scarsamente efficaci nel far fronte agli impegni della vita sono vulnerabili all’ansia e possono sviluppare dei modelli di evitamento allo scopo di ridurre le loro paure.

Gli individui caratterizzati da autoefficacia riguardo alle azioni che intendono compiere sono maggiormente in grado di portarle a termine.

### ASPETTATIVE DI EFFICACIA

Quando l'individuo ha delle alte aspettative di efficacia qualora si dovesse trovare di fronte a delle avversità è stimolato a persistere nel conseguimento dello scopo.

Gli individui con bassa autoefficacia rinunciano più facilmente e spesso hanno scarsa fiducia nella propria capacità di agire in maniera autonoma.

Un individuo con alta autoefficacia è come se dicesse:

*“Sono sicuro di potercela fare a risolvere questo problema”*

Le persone efficaci agiscono, pensano e sentono diversamente da quelle che si percepiscono inefficaci: costruiscono il proprio futuro operando attivamente sugli eventi, piuttosto che predirlo subendo le circostanze.

#### Riassumendo: chi ha autoefficacia...

##### ... ALTA

- persevera nei tentativi di raggiungere un obiettivo;
- attribuisce l'insuccesso a scarso impegno o a condizioni avverse;
- è capace di affrontare gli stressor ambientali;
- ha obiettivi ambiziosi;
- raddoppia l'impegno se incontra un ostacolo;
- raggiunge successi personali;
- ha bassi livelli di stress ed è poco vulnerabile alla depressione.

##### ... BASSA

- tende ad evitare compiti difficili perché vissuti come minacce;
- ha basse aspirazioni;
- sottostima opportunità e potenzialità;
- riduce il suo impegno e rinuncia facilmente di fronte alle difficoltà;
- è lento a recuperare il senso di autoefficacia in seguito ai fallimenti e alle delusioni;
- attribuisce alle sue scarse capacità la mancanza di risultati;
- è facile preda dello stress e della depressione.

## AUTOEFFICACIA E STUDIO

**Nell'apprendimento** l'autoefficacia influisce sull'*uso* che viene fatto delle *proprie abilità* del discente, quali, per esempio: apprendere, esporre conoscenze, applicare conoscenze a problemi, relazionarsi agli altri, ecc.

Allo studente sono riconosciute, da parte dell'ambito scolastico alcune abilità, ossia la facoltà di fare qualcosa di specifico, a seconda dell'ambiente che frequenta e dalle situazioni del momento le caratteristiche dell'autoefficacia variano.

A volte si confonde l'autoefficacia con l'abilità. Quest'ultima è la capacità di fare qualcosa nel migliore dei modi, l'insieme delle abilità dà la visibilità dei propri requisiti attitudinali o professionali.

Quando ci si riferisce all'autoefficacia si intende la *percezione* della propria abilità di raggiungere un obiettivo. È una *costruzione soggettiva*; che determina il non uso, l'uso, oppure il buon uso delle abilità di un individuo.

## AUTOEFFICACIA E AUTOSTIMA

L'autostima è un concetto molto affine a quello di autoefficacia, ma in realtà i due indicano fenomeni diversi in quanto la prima ha a che fare con le valutazioni di valore personale, mentre l'autoefficacia riguarda i giudizi sulle capacità personali.

Dicendolo con altre parole l'autoefficacia è il giudizio di capacità mentre l'autostima è il giudizio di valore personale, di soddisfazione di sé. L'autostima si ripercuote sull'umore e questo, conseguentemente, si ripercuote sull'autoefficacia in generale.

Può esistere la possibilità che si definisca una relazione fra le due, è altrettanto vero che gli individui possono considerarsi altamente efficaci in una attività dalla quale non ricavano alcuna stima di sé, o giudicarsi inefficaci in una attività senza subire una perdita di valore di sé.

## DEFINIZIONE E TEORIE SULL'AUTOEFFICACIA

Secondo Bandura le convinzioni di autoefficacia rappresentano uno dei meccanismi fondamentali attraverso cui opera il sistema del Sé e influiscono in larga parte sulla capacità delle persone di agire efficacemente nell'ambiente in cui vivono, in quanto portano a trarre il massimo del vantaggio sia dalle proprie potenzialità sia dalle opportunità ambientali.

Tutto ciò riguarda la facoltà dell'individuo<sup>3</sup> di agire attivamente e consapevolmente nella propria vita e sul proprio contesto, di far accadere eventi desiderati e di generare azioni mirate al conseguimento di determinati obiettivi e secondo standard personali.

(Bandura, Autoefficacia: teoria e applicazioni, 2000)

<sup>3</sup> human agency sono gli esatti termini usati da Bandura

Le persone sono influenzate da quanto le circonda e di conseguenza decidono il proprio comportamento, agiscono/reagiscono alle situazioni, le costruiscono e le influenzano attivamente. È necessario riuscire a comprendere, pensare e determinare la propria esperienza per poter realizzare la propria progettualità, sia riconoscendo le proprie abilità e capacità, sia interagendo con la situazione.

A seconda delle situazioni, l'individuo si modella e il comportamento degli altri a sua volta si modifica. L'importante è non essere in balia né delle proprie spinte interne né delle richieste esterne.

Le convinzioni di efficacia personale, ossia sapere di poter contare sulle proprie capacità di gestione, consente di avere un sostanziale controllo delle spinte.

Per Bandura le convinzioni di efficacia personale possono variare in base a tre dimensioni (Bandura, Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change, Psychological Review, 1977):

- il livello** riguarda il grado di difficoltà di un compito che si sente di poter affrontare con successo, per esempio una persona a dieta può essere convinta di riuscire a smettere di mangiare fuori pasto in condizioni di calma e tranquillità, ma non essere altrettanto sicura di farcela se è stressata o preoccupata;
- la forza** attiene a quanto si è convinti di essere efficaci; nell'esempio, rappresenta quanta fiducia si possiede circa la propria capacità di seguire un regime alimentare dietetico;
- la generalizzazione** si riferisce alla misura in cui le proprie convinzioni di efficacia in una certa situazione o compito influenzano quelle in altre situazioni o compiti simili; la persona a dieta che sa di poter resistere alla tentazione di alcuni cibi quando è a casa, può essere convinta di poterlo fare anche al ristorante oppure potrebbe essere convinta di riuscire a tenere sotto controllo altri comportamenti come il fumare.

Le decisioni relative alla scelta di attività e di ambienti sociali sono, per Bandura, determinate almeno in parte dai giudizi di efficacia personale. Qualunque fattore che influenzi il comportamento di scelta può avere profondi effetti sul corso dello sviluppo personale. Le auto-percezioni favorevoli di efficacia che incoraggiano l'impegno attivo nelle attività contribuiscono alla crescita delle competenze.

Una valutazione ragionevolmente accurata delle proprie capacità svolge un ruolo importante nel funzionamento di successo. I giudizi di efficacia più funzionali sono probabilmente quelli che eccedono leggermente ciò che si è in grado di fare in un dato momento. Tali autovalutazioni conducono le persone ad intraprendere compiti

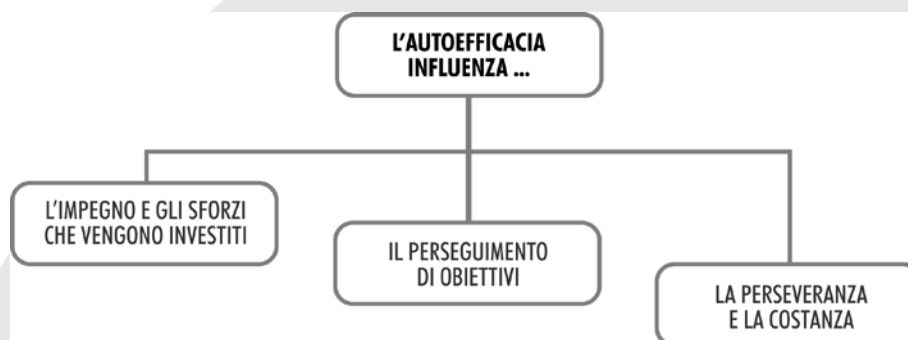
realisticamente stimolanti e forniscono la motivazione per il progressivo auto sviluppo delle proprie capacità. Un'accurata autovalutazione è sostenuta dal promuovere scelte d'azione con un'ampia probabilità di successo.

Se non sono irrealisticamente esagerate, tali credenze sul Sé incoraggiano lo sforzo perseverante necessario per raggiungere risultati personali e sociali.

Negli ultimi anni Bandura ha allargato l'indagine sui meccanismi di **autoefficacia collettiva**<sup>4</sup>, che rappresenta la convinzione condivisa che il gruppo del quale si fa parte sia capace di organizzare ed eseguire le azioni necessarie per produrre determinati risultati. Scaturisce dalla condivisione delle convinzioni circa le competenze operative del gruppo nel coordinarsi e agire sinergicamente.

L'autoefficacia personale e quella collettiva sono costrutti distinti ma strettamente legati, in quanto le persone dipendono in parte da altri per il raggiungimento dei propri risultati.

*“Gli individui non vivono isolati ed è attraverso la loro attività congiunta che si conseguono risultati che singolarmente non potrebbero essere raggiunti. Le persone in diverse occasioni, sempre più frequenti, producono azioni che rispecchiano le capacità e le sinergie del gruppo nel suo complesso. Tali azioni difficilmente possono essere distinte l'una dall'altra, mentre ne è chiaramente riconoscibile il prodotto finale che risulta dalla loro aggregazione” (Borgogni, 2001)*



## FONTI DELL'AUTOEFFICACIA

Una delle caratteristiche della teoria dell'autoefficacia è che per la riproduzione dei comportamenti è necessario seguire dei modelli che instillano le convinzioni di efficacia attraverso la semplice osservazione dei bambini.

Le quattro fonti principali che possono modificare il senso di autoefficacia sono:

1. l'**esperienza diretta**, attraverso i successi o i fallimenti provati; si valuta situazioni di formazione di aspettative di efficacia favorevoli:

<sup>4</sup> (Bandura, Autoefficacia: teoria e applicazioni., 2000)

- “In passato ci sono riuscito? Quante volte?”  
 “Ci sono riuscito grazie alle mie capacità?”  
 “Ora c’è qualcosa di diverso rispetto a quelle volte?”
2. il **modeling**, ovvero l’osservazione delle persone ritenute simili a sé;
 

“Altri ci sono riusciti?”  
 “Come hanno fatto?”  
 “Se ci sono riusciti loro ci riuscirò anch’io?”  
 “C’è somiglianza nelle caratteristiche personali rilevanti e nel compito?”
  3. la **persuasione**, attraverso consigli, suggerimenti o suggestioni ossia la percezione del proprio stato emozionale:
 

“ Mi sento in forma?”  
 “Il compito richiede molta efficienza?”  
 “In questo stato sono in grado di funzionare al livello richiesto?”
  4. i **meccanismi fisiologici**, ovvero la percezione dei cambiamenti neurofisiologici durante un compito o un evento si favorisce lo stato emozionale e fisiologico: migliorare l’umore, anche con la qualità dei rapporti interpersonali (comunicazione), “normalizzare” i sintomi di attivazione (ansia); favorire una loro interpretazione come stato di “prontezza”

Gli individui possono costruire le proprie convinzioni di efficacia integrando le informazioni delle diverse fonti e mediante un continuo confronto con i messaggi inviati da queste.

Le convinzioni di efficacia personale permettono di poter organizzare e orchestrare con successo le azioni necessarie a fronteggiare situazioni e prove specifiche.

Gli effetti provocati agiscono sui:

- **processi cognitivi**, in quanto creano i tipi di scenari futuri, positivi o negativi, nei quali l’individuo si immagina di poter raggiungere o meno gli obiettivi prefissi, gli sforzi profusi, la perseveranza di fronte alle difficoltà, le reazioni ai fallimenti.
- **processi motivazionali**, in quanto le persone si motivano attraverso le convinzioni di efficacia che dirigono le azioni del soggetto attraverso la formulazione di previsioni. Il meccanismo principale coinvolto è quello dell’attribuzione causale.
- **processi affettivi**, in quanto l’autoefficacia determina la qualità delle emozioni percepite in situazioni vissute come incerte e potenzialmente ansiogene o depressive.

- **processi di scelta/selezione**, poiché le convinzioni di efficacia personale determinano il genere di attività che si intraprendono, ampliando o restringendo la gamma di alternative sentite come fattibili in base alle proprie capacità.

Le persone con alta autoefficacia percepita tendono a scegliere attività e compiti impegnativi come occasioni di crescita personale hanno livelli di aspirazione ambiziosi e realistici; si impegnano a fondo e perseguono gli obiettivi con determinazione.

### L'AUTOEFFICACIA: AZIONI E REAZIONI AGLI EVENTI

Autoefficacia: conseguenze a <b>COMPITI DIFFICILI</b>	
<b>Autoefficacia DEBOLE</b>	<b>Autoefficacia FORTE</b>
- evitamento/insuccesso	- approccio/successo
- vissuto di pericolo (stress e ansia)	- vissuto di "sfida da vincere"
- concentrazione sui propri limiti, sugli ostacoli possibili e le conseguenze negativa	- interesse intrinseco, impegno forte e costante, concentrazione sul compito
- ripiego sui compiti soggettivamente più facili	- senso di controllo

Autoefficacia: conseguenze agli <b>OSTACOLI</b> durante il compito	
<b>Autoefficacia DEBOLE</b>	<b>Autoefficacia FORTE</b>
- Rinuncia	- Perseveranza
- Riduzione dell'impegno, pochi tentativi	- Aumento dell'impegno, sforzi costanti

<b>Autoefficacia: reazioni a INSUCCESSI e REGRESSIONI</b>	
<b>Autoefficacia DEBOLE</b>	<b>Autoefficacia FORTE</b>
- Attribuzione interna a un fattore incontrollabile: “Non sono portato a ...”	- Attribuzione interna a un fattore controllabile: “Non mi sono impegnato abbastanza”
- Calo di autoefficacia e recupero lento	“Devo solo acquisire conoscenze/abilità”
	- Recupero veloce dell’autoefficacia

Le esperienze passate e le esperienze vicarie sono alla base della formazione dell’autoefficacia.

I contesti di sviluppo riguardano principalmente:

- famiglia
- pari
- scuola

### **CONVINZIONI DI AUTOEFFICACIA NEL CONTESTO SCOLASTICO**

Nel contesto scolastico occorre sviluppare le abilità autoregatorie necessarie affinché gli alunni siano in grado di istruirsi da sé. Buona parte dell’apprendimento avviene al di fuori dell’insegnamento formale e quanto maggiore è l’efficacia per l’autoistruzione nell’alunno, tanto più egli si dedicherà autonomamente ad attività di apprendimento al di fuori della scuola (Bandura 2000).

L’autoefficacia scolastica misura le convinzioni che i ragazzi hanno circa le loro capacità di studiare le materie scolastiche, quelle di regolare la propria motivazione ed infine di trovare modalità di studio che favoriscano l’apprendimento.

Le convinzioni comuni riguardo al tema trattato affermano che più uno studente ha un’autoefficacia forte più sviluppa impegno cognitivo e prestazione mnemonica:



Non è detto che lo sviluppo di una adeguata autoefficacia scolastica vada di pari passo con lo sviluppo dell'autoefficacia emotiva e regolativa, ma è probabile che un ambiente scolastico positivo, supportivo e capace di suscitare pensiero critico negli alunni possa favorire anche queste altre forme di autoefficacia.

All'inizio vi è un dipendenza dalla famiglia, dalla scuola e dai coetanei per le scelte e le informazioni sulle proprie capacità ed il proprio valore. Successivamente (identità personale) la capacità di auto-dirigersi domina la scelta delle mete e le decisioni che regolano l'azione.

Il successo rinnova l'impegno e il desiderio di migliorare. I sentimenti di orgoglio, stima di sé e di soddisfazione predispongono il soggetto al miglioramento dei livelli di prestazione raggiunti.

Gli obiettivi appropriati promossi sono: la regolazione dello sforzo, la focalizzazione dell'attenzione, la perseveranza, lo sviluppo di nuove strategie.

È opportuno domandarsi quale sia il ruolo delle convinzioni di efficacia nello sviluppo di competenze cognitive e nell'uso che può esserne fatto per adattarsi all'ambiente e per modificarlo. A parità di abilità, ossia a parità di capacità intellettive, chi ha forti convinzioni di efficacia è più veloce nello scartare strategie sbagliate, a risolvere un maggior numero di problemi, a ritentare coi problemi in cui ha fallito.

Nell'analisi sulle cattive prestazioni si analizza che sono dovute a mancanza delle abilità necessarie, alla presenza delle abilità necessarie ma difetto di un'efficacia personale che permetta di farne un uso ottimale.

Agire percependo la propria efficacia influenza la qualità del pensiero e il buon uso delle abilità cognitive acquisite inoltre aumenta la persistenza nella ricerca di soluzioni

Gli obiettivi a breve forniscono incentivi immediati e una guida per le successive imprese, gli obiettivi distali sono posti in un tempo troppo lontano per risultare automotivatori efficaci

*L'automotivazione è favorita quando si combina un obiettivo di vasta portata in grado di dare una direzione alla nostra vita con una serie di sotto-obiettivi più attingibili capaci di guidare e sostenere i nostri sforzi lungo il cammino*

**Gli obiettivi prossimali quindi servono** come motivatori cognitivi e sono veicolo efficace per sviluppare un senso di efficacia personale.

Il raggiungimento di sottoobiettivi fornisce indicatori di padronanza che aiutano a formare e verificare un senso crescente di efficacia personale.

È importante focalizzarsi sui progressi e adottare obiettivi di miglioramento progressivo, quando si scelgono i propri obiettivi è più probabile un più alto grado di coinvolgimento nel raggiungerli. Di conseguenza le persone mostrano un interesse persistente per le attività in cui si sentono efficaci e dalle quali traggono soddisfazione.

### **AUTOREGOLAZIONE NELLO STUDIO**

Nel momento in cui si tratta come argomento il successo dei propri obiettivi è bene ricordare quanto sia importante scegliere un tempo e un luogo opportuno dove lavorare regolarmente.

Il fallimento nel completare i compiti scolastici rende spiacevoli le attività scolastiche. L'incapacità di eseguire i compiti del proprio lavoro con successo ed entro i tempi stabiliti rende lo studio stressante ed incerto

Quando le abilità di autoregolazione fanno difetto si tende a differire i compiti all'ultimo momento e a fare il minimo indispensabile o a non fare niente

Le competenze che possono essere coltivate soltanto attraverso un impegno prolungato restano sottosviluppate.

Quando si procrastina, lo studio continua a riaffacciarsi, il pensiero di ciò che abbiamo rimandato guasta almeno in parte il piacere delle altre attività a cui ci stiamo dedicando.

## I concetti della comunicazione

Gli attori di un processo comunicativo sono l'**emittente**, ossia il soggetto che, a seguito di uno stimolo, emette un messaggio con vari gradi di intenzionalità ed il **ricevente** inteso come soggetto, anche gruppi, od oggetto che riceve il messaggio. Il ricevente con pause, silenzi, atteggiamenti, postura, parole influenza sia il modo in cui il discorso si sviluppa che l'atteggiamento dell'emittente.

Il significato di ogni messaggio viene interpretato da parte del ricevente sulla base del proprio sistema cognitivo. L'elemento centrale della comunicazione è il modo in cui il ricevente comprende il messaggio.

**EMITTENTE** È il soggetto che, a seguito di uno stimolo, emette un messaggio.  
Esiste un obiettivo, una ragione per entrare in comunicazione

**RICEVENTE** È il soggetto o l'oggetto che riceve il messaggio. Il ricevente non è mai solamente passivo, anche se rimane in silenzio.  
Pause, atteggiamenti, postura, parole influenzano il modo in cui il discorso si sviluppa e l'atteggiamento dell'emittente.

**MESSAGGIO** È il contenuto che si comunica; strettamente legato al concetto di informazione può essere un dato, una notizia o più semplicemente una sensazione, veicolata attraverso segni significativi.

**CANALE** Per canale si intende il veicolo attraverso il quale e per mezzo del quale viene trasmessa la comunicazione (es. voce, carta, elettricità). Si possono distinguere un canale personale (comunicazione faccia a faccia) e canali non personali (comunicazione mediale, televisione, stampa, computer,... ). Il primo tipo di canale indica una comunicazione interattiva e in mutamento costante, il secondo indica invece una comunicazione preconfezionata e senza feedback immediato.



L'emittente esegue una "riduzione di complessità" per ogni messaggio, ovvero, se nella mente possiede un messaggio complesso dotato di molti livelli di significato, riversandolo è costretto a "semplificarlo" in modo da poterlo trasmettere attraverso un canale.

Per poter trasmettere il messaggio si avvale di un **CODICE**, ossia di *un insieme strutturato di segni e di regole che emittente e destinatario devono condividere per comprendersi*.

L'uomo dispone di una complessa serie di codici di cui può fare un uso creativo, ad esempio: il linguaggio, i gesti, segni grafici, ...

Il ricevente si avvarrà delle proprie conoscenze culturali, stati d'animo, per comprendere e decodificare il messaggio.

**La comunicazione verbale si realizza mediante l'uso di parole (discorsi o testi scritti).**

La comunicazione non verbale si realizza mediante il comportamento dell'emittente oppure mediante forma, colore, posizione degli oggetti o mediante la musica.



### **FEEDBACK o retrocomunicazione**

Per feedback si intende l'informazione di ritorno che il ricevente restituisce all'emittente nel momento in cui accoglie il messaggio. Non si configura come un messaggio completamente esplicito, ma può essere formulato sia in modo verbale, che non verbale.

*Il feedback può essere positivo o negativo.* Nel primo caso esso alimenta la comunicazione in quanto i destinatari rispondono nella direzione degli stimoli che ricevono dall'emittente, arricchendoli. In caso di feedback negativo il destinatario o si limita a riprodurre esattamente il messaggio pervenutogli, o non risponde, oppure risponde in una direzione diversa dagli stimoli ricevuti con scarso arricchimento della comunicazione.

Questo processo è influenzato da variabili esterne e interne di cui noi possiamo non essere a conoscenza, ma che possono pregiudicare o rendere più efficace l'esito dello stesso.

Le **variabili esterne** sono fisiologiche ed interferiscono nella ricezione accurata del messaggio: ad esempio la presenza di "rumore", un contesto caotico in cui si opera, ecc.

Le **variabili interne** sono di tipo psicologico ed interferiscono con l'abilità di esprimere o di capire il messaggio: ad esempio il sistema d'interpretazione, la cultura, lo stato d'animo e la capacità di percepire. Le possibili cause di distorsione, interferenze,

disturbi possono essere presenti indipendentemente dal contenuto. Solitamente, in presenza di rumore, la comunicazione fra due persone tende ad essere ridondante. È possibile intervenire sui fattori di distorsione cercando di avere cura e conoscere sia i **fattori esterni** che quelli interni: i primi si riferiscono al contesto ossia il luogo/spazio in cui avviene lo scambio comunicativo. Il contesto è parte integrante del messaggio, e può cambiare il significato del messaggio stesso: la frase “bene, molto bene” pronunciata da un insegnante significa cose molto diverse se detta al termine di una prova orale in cui lo studente ha dato buona prova di sé, oppure appena dopo che l’insegnante ha scoperto lo stesso studente copiare durante una prova scritta. In ogni situazione comunicativa reale sono coinvolti molti contesti contemporaneamente, che spesso si sovrappongono e possono creare imbarazzo.

#### Comunicare in maniera efficace ...

... significa aver costantemente presente:

- **A chi ci rivolgiamo**  
chi sono i soggetti con i quali devo entrare in relazione
- **L’obiettivo**  
cosa vogliamo che facciano, pensino, abbiano presente al termine della comunicazione
- **Che cosa comunicare**  
quali sono i punti fondamentali che devo comunicare per ottenere l’effetto voluto e creare la relazione
- **Come comunicare**  
quali sono gli “strumenti di comunicazione più adatti ad ottenere l’effetto voluto? scritto, orale, ecc.

## OLTRE LA PAROLA

Quando due o più persone instaurano una **relazione comunicativa**, raggiungono i loro obiettivi solo nella relazione per questo risulta importante ricevere più **feedback** possibili. Il dialogo risulta il canale che consente un maggiore contatto diretto.

Le capacità codifica e decodifica sono maggiormente correlate alla personalità, alle disposizioni sociali, all’età, all’addestramento, ma non alla razza e all’intelligenza. (Gulotta & Cataldo, 1991)

## LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

La “comunicazione non verbale” (C.N.V.) comprende un insieme eterogeneo di processi comunicativi, che vanno dalle qualità paralinguistiche della voce, alla mimica facciale, ai gesti fino alla postura, all’abbigliamento ... (Bonaiuto & Maricchiolo, 2003) Saper leggere la CNV dà la possibilità di ampliare il feedback ricevuto verbalmente o di verificare delle incongruenze.

Nella sua lettura si possono distinguere i seguenti livelli:

- **paraverbale** (relazione): tono, pause dialogiche, spinte ed accelerazioni, velocità, timbro, volume, inflessioni dialettali
- **simbolico visivo** (linguaggio non verbale con forte valenza simbolica): abbigliamento, pettinatura, status symbol...
- **non verbale** (linguaggio corporeo connesso con il verbale): postura, atteggiamento, gestualità, mimica facciale, respirazione, gestione dello spazio (prossemica), olfatto.

Ognuna delle aree costituisce un ambito specifico di indagine.

### ALCUNE ATTENZIONI

#### La voce

La voce manifesta e trasmette numerose componenti di significato oltre alle parole. Nell’atto di pronunciare una parola si associano intonazione, tono, ritmo, intensità dell’eloquio ...

La **melodia** è legata all’espressioni delle emozioni: “abbiamo un tono lamentoso, allegro, di scusa, di rimprovero, di supplica, di sorpresa, ecc. che siamo in grado facilmente di riconoscere da pochi tratti, spesso perfino in una lingua che non conosciamo” (Scherer, 1986) La comunicazione paralinguistica non consiste nelle informazioni trasmesse ma dal modo in cui il soggetto parla, da come usa la parte verbale del discorso, ma non dal significato espresso. Gli elementi paralinguistici hanno bisogno per esistere di un messaggio verbale.

#### Il silenzio

In quanto **assenza di parola** costituisce un modo strategico di comunicare, il suo valore è da attribuire alla sua **ambiguità**, poiché può essere l’indizio di un ottimo rapporto e di una comunicazione intensa oppure il segnale di una pessima relazione e di una comunicazione deteriorata.

Nelle **culture occidentali** caratterizzate da una comunicazione a bassa contestualizzazione si assiste a una successione rapida dei turni di parola. I tempi di latenza delle pause sono assai ridotti e il silenzio è considerato come una **minaccia** e come **mancanza di cooperazione** per la gestione della conversazione medesima.

Nelle **culture orientali** i partecipanti prendono lunghe pause di silenzio fra un intervento e l'altro in quanto segnali di **riflessione** e di ponderatezza.

In questo tipo di culture il silenzio è inteso come indicatore di **fiducia**, di **confidenza**, di **armonia** e di **intesa**.

### **L'aspetto esteriore**

L'aspetto esteriore può essere considerato una forma di comunicazione non verbale poiché fornisce informazioni sugli individui, influenza la formazione delle impressioni e provvede all'autopresentazione.

Nell'epoca attuale molte persone sono convinte che la prima impressione di sé che si trasmette agli altri sia quella più importante e determinante.

Per esempio: l'abbigliamento influenza l'immagine percepita dagli altri e non solo alla prima impressione.

### **Comportamento spaziale**

Ogni corpo si colloca in uno spazio, si muove in esso e assume una certa posizione rispetto ad oggetti o persone che lo circondano. Il comportamento spaziale è fortemente influenzato da fattori culturali e socio-emozionali, nonché dalla struttura fisica dell'ambiente stesso. È un segnale significativo dal punto di vista sociale poiché da immediatamente conto dell'intimità e del rapporto tra gli interlocutori, delle relazioni di dominanza e di ruoli sociali. A seconda della distanza si classificano: distanza pubblica, distanza sociale, distanza personale, distanza intima.

La distanza intima è quella più ravvicinata, occorre ricordare che il contatto corporeo è una violazione dello spazio personale dell'altro, può non essere accettato e tollerato da chi viene toccato.

### **Espressioni del volto**

L'espressione del volto è particolarmente rilevante sotto il profilo comunicativo, per esempio il sorriso indica affetti positivi: felicità, tenerezza, piacere, disponibilità verso l'altro.

L'**espressione facciale** del parlante e le emozioni espresse dalla voce tendono generalmente a essere coerenti, anche quando gli altri non possono percepirle.

L'interlocutore attraverso l'espressione del viso, durante il dialogo, può, con una mimica imitativa, mostrare feedback di comprensione, attenzione, ascolto e così via.

Lo **sguardo** del parlante può servire come uno stimolo a produrre nell'ascoltatore una risposta di feedback cioè un segnale di conferma tramite il quale gli interagenti coordinano la conversazione e i significati. Quando il destinatario non ha compreso i contenuti del messaggio, trattiene le proprie espressioni il parlante comprende che la comunicazione non è avvenuta con successo.

## STILI COMUNICATIVI

Nella gestione di una relazione le persone possono assumere diversi comportamenti, tendenzialmente gli stili che sono più messi in atto sono: passivo, aggressivo/manipolatorio e assertivo.

La persona passiva tende a subire il comportamento delle persone con cui si instaura dei rapporti pubblici; l'aggressivo rischia o di andare in conflitto nel caso entri in relazione con un'altra persona aggressiva o di generare disagio quando la persona è timida.

I manipolatori utilizzano quanto è detto dagli altri per un proprio scopo oppure generano false aspettative, atteggiamento pericoloso nel tempo in quanto ed alla fine non si è più credibili.

Lo stile assertivo permette di porsi in relazione con gli altri difendendo in modo razionale i propri punti di vista: il problema non è cosa si pensa di sé o cosa pensi l'altro di sé, ma cosa occorre fare per migliorare la situazione.

### STILE PASSIVO

Chi adotta un comportamento **passivo tende a subire**, a essere dominato dagli altri.

Il comportamento passivo si basa su:

- **l'evitamento di ogni conflitto, il subire le situazioni,**
- **la scarsa valutazione di sé,**
- **la ricerca continua dell'approvazione da parte degli altri**

### COMPORTEMENTO PASSIVO

La persona passiva tende a “**subire**”, dare sempre spazio e ragione all'altro, **evitare responsabilità** e conflitti, **svalutandosi**, lamentandosi, facendo la vittima, idealizzando gli altri.

La **COMUNICAZIONE NON VERBALE** è caratterizzata da **voce debole**, esitante, **sguardo abbassato**, distolto, atteggiamento incurvato.

La **COMUNICAZIONE PASSIVA** dà all'altro la possibilità di condurre la relazione a suo piacimento e svaluta il messaggio che non viene preso in considerazione dall'interlocutore.

### CARATTERISTICHE DELLO STILE PASSIVO

- **Indugia** nel prendere iniziative, permette agli altri di decidere per lui
- Non raggiunge o raggiunge a **fatica i propri obiettivi** (professionali o personali)
- Permette agli altri di violare i suoi diritti e/o di manipolarlo
- Si sente spesso frustrato, **insoddisfatto e insicuro**
- Emotivamente inibito o represso, **tende a isolarsi**
- **Genera** nell'interlocutore sensazioni di **imbarazzo, noia, irritazione**
- Non dando feed-back, **tende a ricevere comunicazione ad una via**

## LO STILE AGGRESSIVO/MANIPOLATORIO

Chi adotta un comportamento **aggressivo** tende a imporsi, a **dominare** e a svalutare gli altri.

Il comportamento aggressivo si basa su:

- l'idea di aver sempre ragione,
- la volontà di ottenere ciò che si vuole a tutti i costi,
- l'indifferenza per i sentimenti altrui.

Gli aggressivi amano definirsi “personalità provocatorie” e , implicitamente, invitano gli altri a dare una risposta al loro comportamento.

## COMPORAMENTO AGGRESSIVO

La persona con stile aggressivo cerca di “**vincere**” attraverso un intimidazione, una svalutazione, un attacco nei confronti dell’altro.

La **COMUNICAZIONE NON VERBALE** è caratterizzata da **voce altezzosa**, arrogante o sarcastica, **sguardo penetrante** e freddo, mani sui fianchi, dito puntato, mani serrate. Crea conflitto, **spaventa e inibisce**.

La **COMUNICAZIONE AGGRESSIVA** crea ostacoli alla trasmissione e alla comprensione del messaggio

## CARATTERISTICHE

Un particolare stile aggressivo è quello manipolatorio che non si manifesta con forza ed irruenza nei modi ma agisce sugli altri facendo in modo che compiano le azioni che si prefigge.

- Tende a **non prendere iniziative**, ma spinge gli altri a prenderle
- **Raggiunge i propri obiettivi**, personali e professionali “usando” gli altri
- Tende a creare **sensi di colpa**, usa il **rimprovero** come **mezzo per ottenere** da altri soddisfazione.
- Lamentarsi diventa un passatempo favorito e la persona manipolatoria non è in grado di essere sé stessa.
- **"Colta sul fatto" tende ad essere evitata.**
- 

## LO STILE ASSERTIVO

Chi adotta un comportamento assertivo tende a **collaborare**, stabilendo relazioni paritarie.

Il comportamento assertivo si basa su:

- la gestione del conflitto cercando di individuare soluzioni condivise,
- la valorizzazione di sé e dell’altro.

## COMPORAMENTO

La persona assertiva **coopera**. Vincere insieme ed entrambi. Non sacrificare la propria personalità, né prevaricare quella dell'altro.

La **COMUNICAZIONE NON VERBALE** è caratterizzata da: tono di voce fermo, caldo, ben modulato, **sguardo diretto**, aperto, franco, **atteggiamento rilassato**.

La **COMUNICAZIONE ASSERTIVA** stabilisce una **relazione paritaria** e permette di comprendersi valorizzando i reciproci punti di vista.

## CARATTERISTICHE

- Descrive fatti accaduti, si attiene a **dati obiettivi**
- Argomenta in modo esplicito le sue richieste, motiva sulla base di dati e vincoli obiettivi
- **Esprime i propri bisogni/ricieste/sentimenti** parlando di sé e non dell'altro
- Esprime disponibilità alla **ricerca di soluzioni** che soddisfino i diritti/bisogni dell'altro nel rispetto dei diritti/bisogni propri
- Dice di no in modo non aggressivo senza attaccare l'altro e motivando/argomentando in base a dati e fatti
- Dice di no fissando ed esplicitando con calma, ma fermamente, limiti personali invalicabili
- Pur dicendo no **lascia aperte alternative** o possibilità future
- **Si assume la responsabilità dei suoi atti**

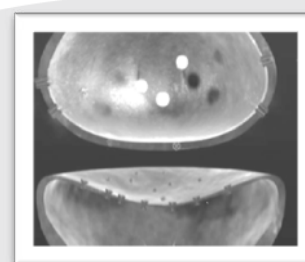
## La memoria e il metodo di studio

### LA MEMORIA

La memoria non è semplicemente elaborazione di idee, sentimenti ed emozioni passate, nonostante il senso comune la consideri in tal modo, anche essere consci di sé è un atto di memoria. La capacità di integrare nuove informazioni o combinare diversamente informazioni note richiede una forma di memoria legata alla coscienza di ciò che è qui e ora. Tutti i compiti che svolgiamo quotidianamente richiedono la presenza di atti di memoria: ricordare un numero di telefono o suonare il violino richiedono processi mnestici diversi, rispettivamente espliciti e impliciti, che però richiedono un'integrazione di passato e presente.

**La memoria è la capacità di riprodurre un'esperienza passata, riconoscerla e localizzarla nel tempo e nello spazio.**

È un'importante funzione cognitive in quanto senza memoria non saremmo capaci di pensare e saremmo privi di identità, dal momento che quest'ultima è costituita dai nostri ricordi. La memoria è il risultato di un numero enorme di connessioni tra cellule nervose (neuroni)<sup>5</sup>.



La memoria non funziona come un deposito, *richiamare alla memoria è una sorta di rivivere*, reinterpretare gli episodi, le conoscenze legate alle nostre esperienze e agli apprendimenti.

La memoria ci dà il senso della continuità da cui dipende la nostra idea del sé.

La nostra coscienza è unicamente legata al presente, ci farebbe vivere secondo per secondo, una vita vissuta in modo spezzettato numerosi frammenti senza connessione; la memoria crea un continuum al sé, da cui dipende la propria stessa idea del sé.

### STADI DELLA MEMORIA

Gli stadi della memoria sono: codifica, immagazzinamento, recupero.

#### FISSAZIONE

La **codifica** si riferisce al modo in cui l'informazione viene immagazzinata nel sistema, es. forma visiva o semantica o in una forma multidimensionale. Al fine di codificare la realtà oggettiva si ha la necessità di apprendere un codice. Il codice si riferisce all'insieme di regole che noi utilizziamo per trasformare le informazioni provenienti dall'ambiente circostante in modo che possano essere conservate nella memoria.

<sup>5</sup> Immagine tratta da: [www.neuroitc.net](http://www.neuroitc.net)

Dal momento che l'essere umano è selettivo nel prestare attenzione, la memoria a breve termine conterrà soltanto ciò che è stato selezionato. Questo significa che molto di quello a cui si è esposti non entra nemmeno nella memoria a breve termine e, di conseguenza, non sarà possibile nemmeno recuperarlo in seguito.

Le codifiche che consentono di aumentare la nostra attenzione sono:

- acustica** favorito quando si cerca di mantenere attiva l'informazione *provandola ripetutamente*. La ripetizione è una strategia particolarmente diffusa quando le informazioni consistono di elementi verbali come cifre, lettere e parole;
- visiva** quando una persona deve immagazzinare materiale non verbale, ad esempio fotografie, il codice visivo diventa il più importante. Mentre la maggior parte di noi può mantenere un qualche tipo di immagine nella memoria a breve termine, alcune persone sono in grado di mantenere immagini che possiedono quasi l'evidenza di una fotografia;
- del significato** la codifica degli elementi avviene a seconda dei loro significati, avviene perfino se si tratta di parole singole, meglio se si prendono in esame delle frasi; è utilizzata anche nelle complesse situazioni politiche o sociali nelle quali si riesce a descrivere in modo accurato la situazione di base che si è presentata;
- connessioni** gli elementi che si debbono ricordare sono significativi, ma non lo sono anche le connessioni tra di loro, la memoria può essere migliorata creando legami reali o artificiali fra gli elementi; per aggiungere connessioni occorre lavorare sul significato del materiale mentre lo si codifica.

Lo stadio della codifica si chiama **fissazione** ed è la capacità di aggiungere nuovo materiale al magazzino della memoria, è uno stadio percettivo.

## RITENZIONE

La **ritenzione** o **immagazzinamento** è la creazione di registrazioni permanenti delle informazioni codificate, si riferisce a come viene conservata l'informazione, la strategia più comune per ritenere l'informazione è quella della reiterazione o ripetizione dell'informazione. Stabilizzazione dell'informazione in memoria e ritenzione dell'informazione stessa per un determinato lasso di tempo avviene grazie alla capacità di immagazzinare conoscenze.

Il numero massimo di informazioni mantenute dalla memoria si chiama **capienza**. Essa è determinata dalla capacità di ricordare varie sequenze di elementi non legati tra loro (cifre, lettere o parole) e chiedendo di ricordarli nell'ordine di presentazione.

Normalmente si ricordano tra cinque e nove elementi nella memoria a breve termine, nella maggior parte dei casi essi saranno dimenticati. Si dimentica perché gli elementi vengono *rimossi* da nuovi elementi o perché essi *deperiscono* col tempo.

La memoria a lungo termine si considera essere virtualmente illimitata, ma la riattivazione di un'informazione può essere impedita dall'incompletezza delle associazioni necessarie alla sua identificazione.

I ricordi subiscono modificazioni quantitative e qualitative, in quanto noi li richiamiamo e li riviviamo, in questo processo avviene la loro modificazione.

## RECUPERO

Il **recupero** è la capacità di richiamare gli elementi codificati. Questo stadio si chiama, anche, **rievocazione** e può avvenire in modo spontaneo o richiamando alla mente di ciò che coscientemente si vuole rievocare.

La rievocazione immediata di un'informazione può mancare perché non è stata trasmessa alla memoria a lungo termine. La rievocazione di un'informazione della memoria a lungo termine può mancare perché non ci sono sufficienti legami per metterli a fuoco. Questa teoria spiega anche perché taluni ricordi appaiono rimossi: tali ricordi sono inaccessibili perché la loro presenza sarebbe inaccettabile per il soggetto a causa dell'ansia o dei sentimenti di colpa che potrebbero attivare.

Per la sua stretta connessione con il significato, la memoria spesso opera in maniera ricostruttiva, ossia colma ciò che non si ricorda, sulla base delle nostre conoscenze generali del mondo e della plausibilità e coerenza che è possibile dare ai ricordi.

I deficit della memoria possono essere presenti in qualsiasi stadio.

### Riassumendo: Funzioni e stadi della memoria

1. **FISSAZIONE (stadio della Codifica)**  
È la capacità di aggiungere nuovo materiale al magazzino della memoria. Sono necessarie l'attenzione e la percezione.  
(n.d.r. non tutta la realtà viene percepita, e non a tutto quello che è percepito viene prestata attenzione)
2. **RITENZIONE (stadio dell'immagazzinamento).**  
È la capacità di immagazzinare conoscenze che successivamente possono esser riportate alla coscienza.
3. **RIEVOCAZIONE (stadio del recupero).** È la capacità di richiamare alla memoria materiale immagazzinato.  
Si chiama **spontanea** quando è possibile attraverso nessi e associazioni; dipende dallo stato emotivo, oppure, **volontaria** quando si richiama alla mente di ciò che coscientemente si vuole rievocare.

## IL NOSTRO CERVELLO E LA MEMORIA

Le basi biologiche degli stadi di memoria sono:

- la **codifica** funziona prevalentemente nell'**emisfero sinistro**.
- il **recupero** funziona prevalentemente nell'**emisfero destro**.

## TIPI DI MEMORIA

È possibile identificare due tipi di memoria: la **memoria a breve termine** (MBT) situata nella corteccia frontale e la **memoria a lungo termine** (MLT) che fa riferimento all'ippocampo.

### MEMORIA A BREVE TERMINE

#### Caratteristiche:

- L'informazione viene trattenuta per 15-20 secondi.
- Possono essere immagazzinati solo sei o sette elementi: quando nuovi elementi vengono depositati, quelli precedenti vengono persi.
- Serve come "spazio di lavoro" mentale per risolvere certi problemi, per esempio; calcoli mentali, analogie geometriche, comprensione della comunicazione parlata e scritta ...
- È la "stazione di transito" per la memoria a lungo termine.

**Collocazione nel cervello:** *Corteccia frontale*

### MEMORIA A LUNGO TERMINE

#### Caratteristiche:

- La sua durata copre la maggior parte della vita; ha capacità molto ampia.
- Il passaggio dalla memoria a breve a quella a lungo termine è favorito dal significato, dalle connessioni e dall'elaborazione dell'oggetto da memorizzare.

**Collocazione nel cervello:** *Ippocampo e lobo temporale*

La memoria a lungo termine è la capacità di ritenere per lunghi periodi di tempo (da alcuni minuti a tutta una vita) le informazioni raccolte. Diversamente dalla situazione della memoria a breve termine, nella memoria a lungo termine intervengono importanti interazioni fra la codifica e il recupero.

La memoria a lungo termine è quella che la persona comune considera “la memoria”. Il ricordo del nome dei figli, dei genitori, di dove si è vissuto da bambini, di dove ci si trovava pochi minuti prima, dipende dalla memoria a lungo termine.

La memoria a lungo termine, secondo lo psicologo canadese Endel Tulving, può essere **episodica**, che ricorda fatti particolari, fa riferimento ad eventi della propria esperienza personale, gli episodi vissuti come l’incontro con un amico che non vedevamo da tempo, oppure **semantica**, immagazzina conoscenze generali, come il significato delle parole, il significato degli avvenimenti, riguarda sostanzialmente la conoscenza: una ricetta, una formula chimica, la storia della seconda guerra mondiale.

La MLT può essere riconosciuta come:

- memoria **procedurale**, o del “fare qualche cosa”, per esempio di come si apre una porta, riguarda le abilità particolari ovvero le informazioni su come fare le cose
- memoria **dichiarativa**, o di “qualche cosa”, per esempio: la porta è marrone: riguarda le informazioni concrete su cose e fatti

Un’ulteriore categorizzazione la si trova nel riconoscimento di: **memoria esplicita** intesa come raccolta di informazioni consapevoli e volontaria e **memoria implicita** ossia ricordi che le persone non sono consapevoli di avere.

## OBLIO

I fenomeni di oblio riflettono la riduzione dell’accessibilità al ricordo, l’inattenzione o un’elaborazione superficiale determinano oblio (vuoti di memoria) e la temporanea inaccessibilità ad informazioni della memoria a lungo termine (blocco).

*Si dimentica rapidamente ciò che si è appreso se manca il ripasso continuo e sistematico.*

## Saper studiare è importante ... PERCHÉ? ... COME?

Può bastare leggere e ripetere una volta??!?

### CHE COS'È LO STUDIO?

*Studiare è un particolare tipo di apprendimento intenzionale in cui è richiesto di leggere attentamente il testo stesso al fine di comprendere e memorizzare le informazioni utili per eseguire una prova.*  
(John Robert Anderson<sup>6</sup>)

Un insieme strutturato e coordinato di strategie di studio costituisce un **METODO DI STUDIO**

### CARATTERISTICHE DELLO STUDIO

**L'atteggiamento strategico** da adottare per lo studio prevede: intenzionalità e autoregolazione.

- Intenzionalità** implica l'attenzione, concentrazione e la necessità di avere obiettivi di apprendimento quanto più possibili chiari e raggiungibili.
- Autoregolazione** comporta la necessità di sapere gestire la propria attività di studio e di conoscere e applicare le strategie efficaci per apprendere e motivarsi

Esistono dei fattori che possono agire negativamente, creando delle difficoltà nello studio, allo studente che intende mettere in azione un atteggiamento strategico. Alcuni di questi fattori sono facilmente controllabili per esempio le **condizioni ambientali inadeguate**: aule affollate, scarsa luminosità, ecc.

Altre possono essere superate con l'aiuto di colleghi di studio o tutor, sono:

- le **difficoltà nella gestione autonoma degli impegni** quali le scadenze, gestione efficace delle risorse, ecc.
- i **problemi legati al carico di lavoro**: i programmi d'esame, tempi di studio, numero esami, ecc.
- le **difficoltà legate alla relazione** con i docenti e con i compagni di corso, classi troppo numerose, difficoltà di contatto con i docenti, ecc.

<sup>6</sup> Psicologo, attualmente docente di psicologia e informatica presso Carnegie Mellon University

## CATTIVE ABITUDINI DI STUDIO

Durante la nostra crescita, al fine da preservarci da determinati pericoli, siamo stati abituati ad un uso ampio dei **non**: “**non** devo fare questo”, “**non** devo dire così”, “**non** devo essere assumere certi comportamenti”, “**non** devo distrarmi”, ...

Utilizzando i NON l’oggetto della frase rimane sempre presente alla nostra attenzione. Un effetto collaterale ai non sono i **devo** che fanno permanere in uno stato di costrizione.

L’abitudine, adottata a lungo, porta la mente a creare dei collegamenti preferenziali verso quelle immagini con la conseguenza che tendiamo sempre all’oggetto della nostra **ossessione**, del nostro **insuccesso**. Eliminare o almeno diminuire la costrizione prevede un allenamento ad utilizzare, focalizzare, rappresentare altre possibilità di agire in modo costruttivo.

Scorri l’elenco che segue e prova a individuare le possibili cattive abitudini che hai nello studio:

- pensare che quanto si studia non serve e non interessa
  - pensare che l’importante è perdere meno tempo possibile con lo studio della materia
  - dare poca importanza al proprio benessere psicofisico
  - non pianificare i propri tempi di studio pensando al tanto tempo a disposizione
  - ritenere superflue le strategie di studio e di memoria
  - studiare in presenza di fonti di distrazione
  - pensare che tutto il materiale di studio abbia la stessa importanza
  - continuare a studiare anche se la mente ormai è da un’altra parte
  - fare una sgobbata, piuttosto che distribuire il lavoro nel tempo
  - ripetersi ossessivamente la materia, anche dopo aver verificato che essa è sostanzialmente conosciuta
  - assumere un atteggiamento passivo e abitudinario verso i compiti di apprendimento
- Ti sei ritrovato con qualcuna di queste **cattive abitudini**?

Se così fosse è il momento di diventare più strategico!

La mente tende naturalmente verso ciò che la fa star bene, nel caso in cui si cambia strategia e, conseguentemente, atteggiamento, si accorgerà che i pensieri di costrizione sono modificati e aiuterà a proseguire sul nuovo percorso scelto, atrofizzando – a questo punto rapidamente – quanto aveva impedito una svolta positiva.

I **devo** saranno sostituiti con i **posso** perché indicano uno stato di capacità: posso farlo, (non sono **obbligato**); questo rende immediatamente lo stato emotivo della persona che li esperisce più leggero, diminuendone ansia e possibile sofferenza.

## STRATEGIE DI ORGANIZZAZIONE

*“Ogni giorno, quello che scegli, quello che pensi e quello che fai è ciò che diventi.” Eraclito*

Per verificare la propria buona organizzazione nello studio è possibile scorrere una serie di elementi a cui tendere:

- studiare in modo diluito nel tempo: **pratica distribuita**
- definizione di un piano giornaliero, settimanale e/o mensile
- fare in modo che i propri obiettivi (n° pagine di studio per esempio) sia **realistici e affrontabili**
- nella stesura delle proprie attività tenere in considerazione i propri contatti sociali
- **aggiornare** periodicamente quanto stabilito e correggere secondo le proprie prestazioni
- nella programmazione giornaliera prevedere opportune **pause**
- un insieme di strategie organizzate possono diventare un **metodo**

## UNA POSSIBILE PROPOSTA: METODO PQ4R

Uno dei metodi di studio più conosciuti è il metodo PQ4R proposto da Robinson (1970), che prevede i sei passi, ognuno dei quali osserva ed approfondisce caratteristiche particolari.

**OBIETTIVO:** *intende migliorare la capacità di uno studente di studiare e di ricordare il materiale contenuto in un libro di testo*

### PREVIEW – “SCORSA RAPIDA”

Si tratta della lettura preliminare che mira a focalizzare il contenuto. Si procede con la suddivisione in paragrafi, la densità dei concetti, i rimandi. Presuppone una rapida visione del materiale figurativo, delle tabelle, dei grafici a cui il testo può rimandare. Si sfoglia il testo, si consulta l'indice per farsi un'idea del materiale da apprendere e cercare di capire quali sono i macro argomenti che verranno trattati. È indifferente lavorare su una parte del libro da studiare, ad esempio un capitolo, oppure se riferirsi direttamente all'intero testo. In tal caso la scorsa va fatta sull'indice nell'intento di considerare gli argomenti che verranno trattati, i loro collegamenti e la loro strutturazione.

### QUESTION – “PORSI DOMANDE”

Formulare degli interrogativi circa i contenuti del materiale che ci si accinge a studiare consente di indirizzare le fasi successive di studio in quanto costituiscono degli organizzatori anticipati, ossia permettono di ordinare le conoscenze che verranno acquisite nelle successive fasi.

Ciò avviene attraverso due meccanismi: il primo è quello di consentire di richiamare conoscenze precedenti, agganciando nuove informazioni fornite dal testo; il secondo è quello di stimolare la curiosità alla ricerca di risposte che motiva a una prima lettura.

### **READ – “LEGGERE”**

La prima lettura non prevede alcuna forma di elaborazione.

Lo scopo è quello di individuare le parti più importanti, che non possono essere note prima di avere letto il materiale almeno una volta ed essersene fatti una struttura generale. È più efficace quando vengono richiamate, se è possibile, le conoscenze precedenti, fatti collegamenti personali, ricercati esempi ...

Questo passaggio permette di creare dei nessi fra le nuove conoscenze acquisite e quelle già possedute e quindi di favorire la rielaborazione personale.

### **REFLECT – “RIFLETTERE”**

Questa fase consiste in una successiva lettura del materiale a scopo di approfondimento e di riflessione personale sui contenuti. Pertanto, in ogni ri-lettura, è importante utilizzare forme di elaborazione del materiale di studio volte a evidenziare i punti più importanti, strutturandone l'architettura dei collegamenti.

Il suggerimento è sottolineare, prendere appunti, fare schemi, predisporre diagrammi, individuare parole chiave al fine di considerare, nelle successive fasi di ripasso, solo il materiale sottolineato o lo schema fatto o il riassunto e non l'intero testo.

Questo momento di riflessione e di successiva elaborazione del materiale va affrontato con particolare attenzione proprio perché, anche per un successivo ripasso – anche lontano dalle originarie fasi di studio – verranno considerate solo le cose elaborate.

### **RECITE – “RIPETERE”**

In questa fase il materiale letto va ripetuto, anche solo mentalmente, allo scopo di verificare la conoscenza di quanto studiato, il livello di preparazione ed eventualmente individuare le parti da approfondire, che sono state dimenticate oppure che non sono state ben capite e integrate e quindi che dovranno essere riprese.

Un errore comune è quello di ripetere ogni volta tutto dall'inizio. Se vengono individuate parti meno chiare vanno ripetute solo quelle e non tutto: una buona ripetizione è più valida perché implica un atteggiamento attivo che aiuta il ricordo e permette la verifica dei progressi.

In questa fase si dovrebbe dare risposta alle domande poste nella fase question, eventualmente è possibile porsi delle domande anche dopo la lettura del testo.

Se le domande poste prima dello studio permettono l'indirizzamento della lettura secondo i propri interessi e adeguandola alle conoscenze già possedute, quelle poste nella fase di ripetizione servono ad autovalutare il proprio livello di preparazione e

hanno come funzione principale il controllo e il consolidamento di informazioni appena acquisite.

### **REVIEW – “RIPASSARE”**

Questa fase prevede di riprendere il materiale più volte, per fissare i concetti principali e inserire le nuove informazioni in una visione globale. È una operazione particolarmente importante perché costruisce le conoscenze mantenendo l'attenzione sui presupposti di base, efficace soprattutto per le materie che procedono progressivamente, ad esempio la storia o la matematica.

Questa fase può essere svolta aiutandosi con un compagno, in tal caso uno dei due può porre le domande e l'altro cercare di rispondervi; prevedendo l'inversione dei ruoli.

Nel rapporto a due è possibile anche simulare la situazioni d'esame, immaginando il proprio compagno come se fosse il professore questo può permettere di porsi nello stato d'animo tipico delle situazioni di verifica: un valido aiuto per gestire l'ansia.

Il metodo PQ4R può essere utilizzato nello studio del testo scritto come pure durante l'ascolto di una lezione, purché l'insegnante esponga i contenuti seguendo i principi di scorsa globale, domande, presentazione, ripresa dei concetti, riflessione, collegamenti, ripetizione, ripasso dei punti più cruciali nelle lezioni successive.

Esso, come pure altri metodi, non va visto come l'imposizione di una prassi, ma come l'insieme di suggerimenti particolarmente cruciali nell'applicazione allo studio.

### Riassumendo: passi del metodo PQ4R

1. **P (preview - prelettura)**  
Scorsa preliminare: individuare i contenuti da studiare (paragrafi, capitoli), sfogliare il testo, leggere le didascalie e grafici
2. **Q (questions - porsi domande)**  
Formulare interrogativi sui contenuti da studiare.  
- Sono organizzatori anticipati: consentono di individuare le fasi successive di studio.  
- Richiamare conoscenze precedenti.
3. **R (read - lettura)**  
Prima lettura del materiale senza sottolineatura del materiale e annotazioni.
4. **R (reflect – riflettere)**  
Lettura successiva del materiale con scopo di approfondimento e riflessione sui contenuti consente di riflettere e di aumentare le proprie conoscenze.  
Evidenziare i punti importati e saper creare dei collegamenti tra questi.
5. **R (recite – ripetere)**  
Ripetere il materiale (anche solo mentalmente) per verificare la conoscenza di quanto studiato.  
È un errore ripetere tutto ogni volta.  
È più valida una buona ripetizione che la rilettura del materiale.  
Dare risposta alla fase “question”
6. **R (review – ripassare)**  
Riprendere il materiale allo scopo di fissare i concetti principali e inserire nuove informazioni in una visione globale

### DIFFICOLTÀ NELL'APPLICARE LE STRATEGIE

L'applicazione di un metodo di studio presuppone un confronto con la propria capacità di autovalutazione della propria preparazione, la scarsa consapevolezza dell'efficacia inerente al metodo adottato può vanificare ore di impegno.

Pertanto occorre, con pazienza, verificare le modalità precedenti di studio ed elencare quelle poco efficaci che includono cattive abitudini da quelle che permettono successo.

Quando si ha una ridotta conoscenza di base circa uno specifico argomento, o non si conosce il tipo di prova a cui ci si dovrà sottoporre per la valutazione, le difficoltà aumentano pertanto un efficace metodo salvaguarda da possibili imprevisti.

Cancellare le convinzioni non funzionali all'apprendimento che tendono a demolire la curiosità e la buona visione di sé è propedeutico ad aumentare la propria flessibilità cognitiva aiutando la capacità di trasferimento delle strategie apprese in contesti nuovi.

*La conoscenza di strategie ottimali è presupposto necessario ma non sufficiente per il successo*

**Riassumendo:**

1. la conoscenza dei punti forti e deboli del proprio metodo di studio e delle proprie possibilità di miglioramento
2. la motivazione ad applicare strategie più impegnative, ma anche più efficaci.
3. la capacità di organizzare il proprio lavoro e valutarne l'efficacia.

## MEMOTECNICHE

### **Esempio di elaborazione e codifica (integrabile alla fase di domande nella fase di riflessione e rielaborazione del metodo PQ4R)**

Quanto più si rielaborano gli elementi, tanto di più li possiamo richiamare in seguito e riconoscere.

Esempio

*Usa, cresce la paura febbre suina - Oms: «Pandemia evitabile»  
Cresce il bilancio delle vittime, ma Ginevra smorza l'allarme: 7 i  
decessi dovuti all'influenza.*

*Dal "Corriere della Sera" del 28 aprile 2009*

Relativamente al testo ecco delle possibili domande che uno studente potrebbe porsi:

Il contagio fu portato da una persona o da un animale?

La malattia fu trasmessa attraverso l'acquedotto?

Per contenere l'epidemia gli ufficiali sanitari arriveranno al punto di impedire a chi viene da fuori di visitare la città?

Quanto durerà l'epidemia?

Le domande sulle cause e le conseguenze di un fatto sono delle elaborazioni particolarmente efficaci perché ogni domanda costituisce una connessione significativa, o percorso di recupero, per l'evento.

Il RECUPERO di quanto è stato immagazzinato in memoria è molto sollecitato, come abbiamo scritto in precedenza, dal contesto quindi possiamo migliorare la nostra memoria richiamando il contesto in cui ha avuto luogo l'apprendimento.

Per esempio l'apprendimento è avvenuto durante la lezione di italiano oppure si richiama alla memoria il nome del compagno con cui si ha studiato.

Un altro metodo, utile soprattutto per ricordare una sequenza di parole non collegate è il METODO DEI LOCI, per esempio ripassando una materia si fa una lenta passeggiata

per la propria casa: ogni punto vi ricorderà un'immagine ed ogni immagine vi ricorderà una parola.

Il METODO DELLA PAROLA –CHIAVE è utili per imparare vocaboli stranieri.

Avviene in due momenti il primo si concentra sul ritrovamento di una parte della parola straniera che abbia un suono simile a quella di una parola italiana, si procede quindi a formare un'immagine mentale delle due parole

Per esempio: Tonneau → Tonneau → tonno

Si memorizza: il tonno che esce da una botte

La conoscenza delle strategie ottimali è presupposto necessario ma non sufficiente per il successo.

Gli aspetti fondamentali sono per la propria autoefficacia sono:

1. la conoscenza dei punti forti e deboli del proprio metodo di studio e delle proprie possibilità di miglioramento;
2. la motivazione ad applicare strategie più impegnative, ma anche più efficaci;
3. la capacità di autoregolazione e autovalutazione.

## OPERE CITATE

Bandura, A. (2000). *Autoefficacia: teoria e applicazioni*. Trento: Erikson.

Bandura, A. (1977). *Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change*, *Psychological Review*.

Borgogni, L. (2001). *Efficacia organizzativa. Il contributo della teoria sociale cognitiva alla conoscenza delle organizzazioni*. Guerini e Associati.

Goleman, D. (1997). *Intelligenza emotiva*. Milano: Rizzoli.

MASLOW, A. H. (2007). *Motivazione e personalità*. Milano: RCS Libri SpA.

Impaginazione e grafica di:  
Cecilia De Paola