

Accesso ai Concorsi per le Cattedre: Psicologia

Dicembre 2017 – Marzo 2018

CILDIA

Il percorso generale: *declaratio*

- Fondamenti di Psicologia generale
- Fondamenti di Psicologia dello sviluppo
- Fondamenti di Psicologia dell'educazione
- Psicologia musicale

C L D A

Obiettivi

Qual è il ruolo dell'insegnante?

Quali obiettivi?

Quali responsabilità?

Quali competenze?

CLDA

Perché il corso di psicologia (della
musica)?

Cosa mi aspetto?

*A cosa serve, a parte naturalmente
6 CF?*

Qual è il livello di spendibilità?

CLDA

Psicologia e musica

- Cosa è la Psicologia e cosa è la Musica?
- Quali relazioni tra le due realtà?

Proviamo a costruire un'ipotesi di percorso...

CLDA

Breve storia della Psicologia

- **Fino al '700, psicologia come parte della filosofia**
- Fine '700, frenologia e inizio approccio medico al funzionamento mentale
- Meta '800, psicologia sperimentale come scienza autonoma
- Metà '900, sviluppo psicologia sperimentale
- Fine '900, dalla psicologia alle neuroscienze

Breve storia della Psicologia

Dal Comportamentismo

Alla

Psicologia cognitiva vs Psicologia della Gestalt

CILDA

La musica come forma di comunicazione asemantica



La pragmatica della comunicazione umana

CLDA

Perché Pragmatica della Comunicazione?

- 1. **La sintassi** comprende tutte le problematiche legate alla codifica e decodifica dell'informazione
- 2. **La semantica** si occupa del significato della comunicazione per i comunicanti
- 3. **La pragmatica** si occupa degli effetti della comunicazione sui parlanti, ovvero dell'influenza che questa esercita sul loro comportamento.

Lo studio della comunicazione sul comportamento

- 1.1 **Funzione e relazione**: Il concetto di relazione può essere rappresentato da quello matematico di funzione.
- 1.2 **Informazione e retroazione**: il centro della pragmatica diventa lo scambio di informazione, e non di energia. La retroazione (feedback) può essere sia positiva che negativa: nel primo caso, essa causerà cambiamento, nel secondo caso, essa aiuterà il mantenimento dello status quo.
- 1.3 **Ridondanza**: si riferisce alla ripetizione negli schemi comportamentali che osserviamo durante l'interazione

Gli assiomi della comunicazione

- 1. Non si può non comunicare*
- 2. Ogni comunicazione ha un aspetto di contenuto e uno di relazione*
- 3. La natura della punteggiatura dipende dalla punteggiatura delle sequenze di comunicazione*
- 4. La comunicazione può essere analogica o digitale*
- 5. Gli scambi di comunicazione sono simmetrici o complementari*

I Assioma

La comunicazione può essere involontaria, non intenzionale, non conscia e addirittura inefficace



Il Assioma

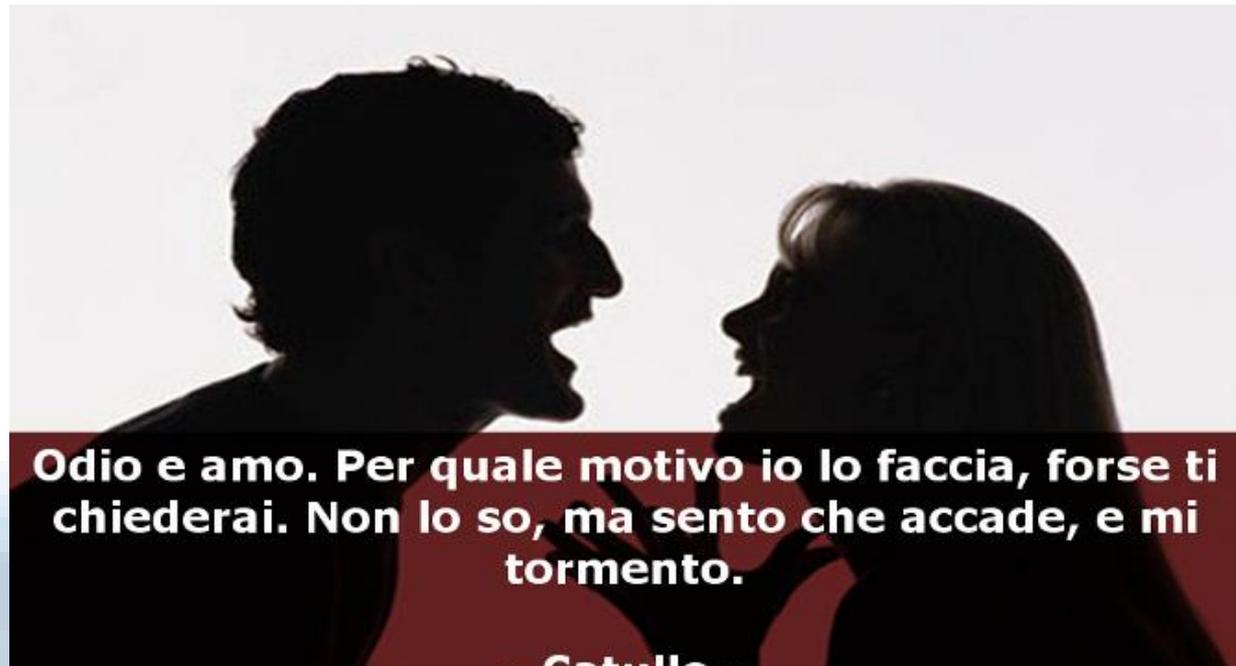
All'interno di ogni comunicazione si possono individuare due livelli:

1. del **contenuto**, "*cosa*" stai comunicando
2. della **relazione**, e indica il "*tipo di relazione*" che vuoi instaurare con la persona a cui ti rivolgi



III Assioma

A seconda della “**punteggiatura**” usata, cambia il significato dato alla comunicazione e alla relazione.



Odio e amo. Per quale motivo io lo faccia, forse ti chiederai. Non lo so, ma sento che accade, e mi tormento.

Catullo

IV Assioma

La comunicazione avviene attraverso i canali **verbali** e **non verbali**. Il primo utilizza modalità digitali, il secondo criteri definiti analogici

Coerenza I esempio

Coerenza II esempio

CELEDA

V Assioma

L'interazione **simmetrica** si ha quando gli interlocutori si considerano sullo stesso piano

L'interazione **complementare** si ha quando gli interlocutori non si considerano sullo stesso piano (*one-up e one-down*)



CLO



I paradossi della comunicazione

Il paradosso è una contraddizione che deriva da una definizione corretta di premesse coerenti

I paradossi logico-matematici

I paradossi semantici

I paradossi pragmatici

[Un esempio...](#)

Come coalizzarci?

L'enigma del prigioniero

- Due squadre di volontari, squadra rossa e blu
- Il gioco consiste in **dieci giocate** e ciascuna squadra **ha due alternative di gioco**
 - squadra rossa (X – Y)
 - squadra blu (A – B)
- L'obiettivo di ciascuna squadra è quello di realizzare il maggior numero di punti per la propria squadra, nonostante le squadre non siano in competizione
- I sentimenti dell'altra squadra (e viceversa) non dovrebbero interessarvi; il vostro obiettivo è di fare punti positivi
- Alla fine della terza giocata e alla fine dell'ottava sono possibili trattative attraverso un ambasciatore
 - Il punteggio della terza giocata è raddoppiato.
 - Il punteggio dell'ottava e della decima è elevato al quadrato
- Le scelte operate dai gruppi devono essere comunicate al docente di volta in volta tramite un biglietto. Il docente vi informerà di volta in volta dei risultati ottenuti.

TEMPO CONCESSO

- 10' per la 1^a giocata
- 3' per ogni giocata successiva
- 5' per le trattative dopo la 3^a giocata
- 5' per le trattative dopo l'8^a giocata

C L D A

L'essere umano come Sistema

Attributi = Proprietà degli oggetti

Le Relazioni tengono insieme il Sistema

Il Sistema sano è aperto = permeabile

CLODA

Totalità, Equifinalità e Retroazione

Totalità: il comportamento di ciascun individuo è in rapporto con quello degli altri (o in dipendenza)

Equifinalità: la condizione da cui parte un sistema non determina in modo predefinito il suo stato finale

Retroazione: una particolare modalità di trasmissione delle informazioni.

Analisi di un caso: Chi ha paura di Virginia Woolf?



Le relazioni interpersonali



Eric Berne e la teoria degli stati dell'IO

Gli stati dell'IO

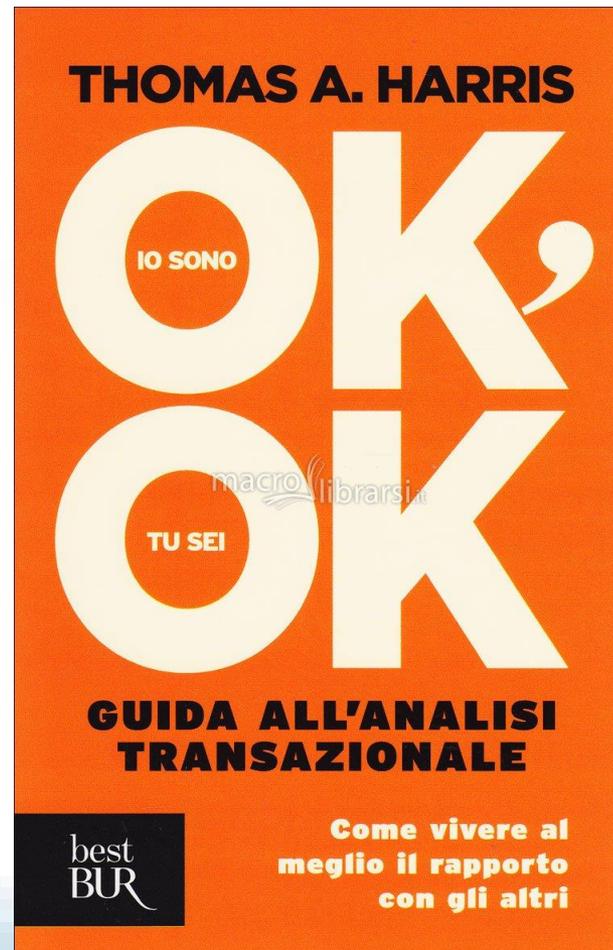
- L'analisi transazionale considera l'**IO** come formato da tre strutture psichiche aventi un peso ed un'influenza variabile, ognuna dotata di specifiche caratteristiche relazionali. Queste strutture vengono definite da Berne **STATI DELL'IO**, e vengono denominati:
- **IO GENITORE (Esteropsiche)**. Lo stato dell'**IO GENITORE** si manifesta attraverso due modalità complementari: 1) come **influenza**: in questo caso, la persona tende ad agire e reagire come i genitori volevano che reagisse 2) come **stato attivo dell'io**: in questo caso, la persona reagisce come i suoi reagivano, cioè reiterando gli schemi da loro appresi.
- **IO ADULTO (Neopsiche)**. La parte adulta è la parte razionale che si occupa di elaborare il legame con la realtà e di restare al livello di contatto con la realtà
- **IO BAMBINO (Archeopsiche)**. L'**IO BAMBINO** comprende quegli aspetti tipicamente infantili come la spontaneità e l'emotività nonché i comportamenti e le esperienze sperimentate durante l'infanzia.

L'IO Bambino

- 1) **Bambino adattato** è obbediente, buono, docile, è sotto il controllo del Genitore interiore.
- 2) **Bambino naturale** è spontaneo, allegro, non è controllato dal Genitore interiore.
- 3) **Bambino Adattato positivo**, che accetta le regole, collabora e agisce per farsi accettare,
- 4) **Bambino Adattato negativo**, che si sottomette alle regole, si compiange e subisce per farsi accettare
- 5) **Bambino Ribelle positivo**, che ha spirito d'iniziativa
- 6) **Bambino Ribelle negativo** che è sempre contrario per principio
- 7) **Bambino Libero positivo**, che si esprime in tutto liberamente, mostrandosi apertamente
- 8) **Bambino Libero negativo** che ha paura ad esporsi ed esprimersi, è intimidito e si isola.

CLDA

Una guida...



13 gennaio 2018

Auditorium del Conservatorio L D'Annunzio di Pescara

Orario

10:30 – 13:30

14:15 – 19:15

Contenuti:

- **Soddisfare le aree di comfort**
- **Apprendimento e motivazioni**
- **L'attenzione**
- **Gli stili di apprendimento**

CILDIA

Stili di relazione

Cosa sono gli stili di relazione?



Facciamo un test!

-

Test di auto-diagnosi su l'assertività

Quattro atteggiamenti per le vostre relazioni

Si possono distinguere quattro tipologie fondamentali a cui far risalire il proprio stile di gestione della relazione a livello personale e professionale.

Obiettivo di questo test è aiutarti a identificare il tuo stile.

Rispondi a ciascuna domanda:

- con una **V** (piuttosto vero), se pensate o agite **prevalentemente** in questo modo
- con una **F** (piuttosto falso), se pensate o agite **raramente** in questo modo

E' possibile che trovi alcune difficoltà nel valutare qualche affermazione, tuttavia, per non travisare i risultati, è necessario rispondere a tutte. Cerca semplicemente di definire il tuo comportamento più frequente, nelle discussioni o riunioni professionali.

1	Io credo di avere il diritto di dire "no" agli altri senza sentirmi colpevole.	0	1	2	3	4
2	Mi sento superiore alla maggior parte degli altri individui con i quali lavoro	0	1	2	3	4
3	Quando sono arrabbiato tengo i miei sentimenti per me.	0	1	2	3	4
4	Prima di cominciare a parlare penso a quello che voglio ottenere	0	1	2	3	4
5	Non ho difficoltà nel mantenere il contatto degli occhi degli altri.	0	1	2	3	4
6	Permetto alle persone di conoscere quando sono in disaccordo con loro.	0	1	2	3	4
7	Quando gli altri mi annoiano non dico niente, ma mostro il mio disappunto attraverso il linguaggio del corpo.	0	1	2	3	4
8	Mi piace controllare gli altri con manovre dietro le quinte.	0	1	2	3	4
9	Ho paura di ammettere che non so fare qualcosa che si suppone che io abbia imparato	0	1	2	3	4
10	Quando le persone non mantengono i loro impegni sono riluttante a dir loro che sono arrabbiato.	0	1	2	3	4
11	Penso in anticipo a come potrebbe reagire l'altra persona prima di dirgli qualcosa	0	1	2	3	4
12	Se gli altri sono sgarbati contraccambio nel medesimo modo.	0	1	2	3	4
13	Esprimo la mia collera verso gli altri nel momento più appropriato.	0	1	2	3	4
14	Se avessi qualcosa da dire che ritengo importante interrompere una conversazione.	0	1	2	3	4
15	Mi sento a disagio quando qualcuno mi fa i complimenti per il mio lavoro.	0	1	2	3	4
16	Quando le persone si approfittano di me, silenziosamente pareggio i conti.	0	1	2	3	4
17	Non mi importa di chiedere aiuto quando sento di averne bisogno.	0	1	2	3	4
18	Non esito ad accusare gli altri quando credo di avere validi motivi per i miei sospetti.	0	1	2	3	4
19	Cerco di comportarmi in modo da diventare popolare con gli altri.	0	1	2	3	4
20	Non sono in disaccordo con gli altri apertamente ma essi si accorgono sempre quando sono irritato con loro.	0	1	2	3	4

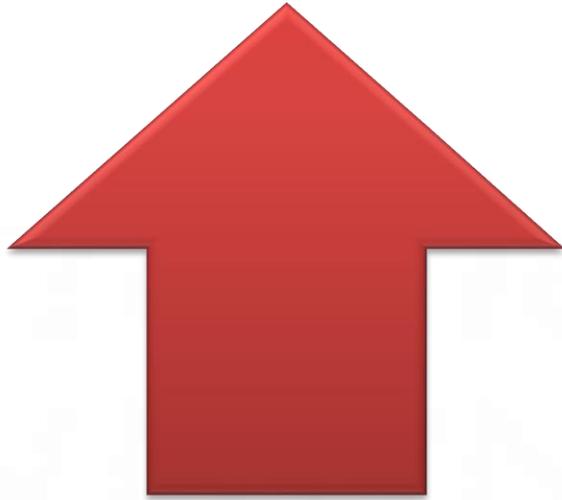
21	Se non sono d'accordo con il mio capo, posso trovare un modo per fare marcia indietro	0	1	2	3	4
22	Riesco a guidare le discussioni e portarle dove voglio	0	1	2	3	4
23	Uso il sarcasmo per dimostrare di avere ragione	0	1	2	3	4
24	Sento che devo accondiscendere alle richieste degli altri.	0	1	2	3	4
25	Esprimo la mia collera attraverso varie caratteristiche espressioni facciali	0	1	2	3	4
26	Ho la tendenza a sentirmi a disagio in un ambiente non familiare.	0	1	2	3	4
27	Punto il dito o uso altri gesti per aggiungere enfasi alle mie asserzioni.	0	1	2	3	4
28	Sono capace di esprimere i miei sentimenti onestamente e direttamente	0	1	2	3	4
29	Se non mi piace una persona trovo una via presa alla larga per farglielo sapere.	0	1	2	3	4
30	Sotto pressione tendo a prendere impegni che non sono in grado di mantenere	0	1	2	3	4
31	Mi piace avere autocontrollo in ogni situazione.	0	1	2	3	4
32	Riesco a capire anche il punto di vista dell'altro nelle discussioni	0	1	2	3	4
33	Quando sono arrabbiato con qualcuno uso il metodo del silenzio	0	1	2	3	4
34	Quando qualcuno si arrabbia con me mi arrabbio anch'io con lui.	0	1	2	3	4
35	Faccio favori agli altri anche quando preferirei non farlo.	0	1	2	3	4
36	Preferisco mezzi indiretti per controllare gli altri.	0	1	2	3	4
37	Non mi piace dire direttamente cose che possono ferire i sentimenti delle persone.	0	1	2	3	4
38	Chiedo all'altro per essere sicuro di avere capito correttamente quello che voleva dirmi	0	1	2	3	4
39	Credo che si debba mostrare agli altri la propria forza nonostante la situazione se si vuole meritare rispetto	0	1	2	3	4
40	Non sono così interessato alla vittoria come lo sono al negoziare accordi ragionevoli e relazioni con gli altri	0	1	2	3	4

Per calcolare il punteggio per prima cosa trasferite i punti assegnati alle 40 affermazioni nelle liste sotto indicate. Vicino ad ogni numero di domanda, scrivete il valore; 0,1,2,3 o 4 che le avete assegnato.

Sommate i punti in ogni colonna e riportate alla fine i totali.

ASSERTIVO		PASSIVO		AGGRESSIVO INDIRETTO		AGGRESSIVO DIRETTO	
1	3	3		4		2	
5	2	9		7		11	
6	1	10		8		12	
13	2	15		16		14	
17	1	19		20		18	
22	1	24		21		23	
28	0	26		25		27	
32	2	30		29		31	
38		35		33		34	
40		37		36		39	
tot		tot		tot		tot	

Test di autodiagnosi sull'assertività



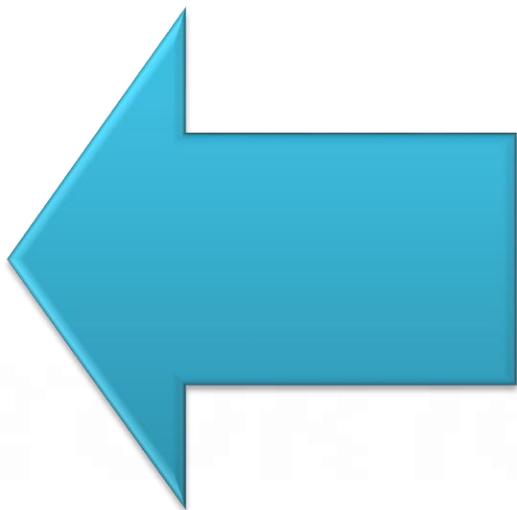
In ALTO si trova l'atteggiamento di ascolto attento, di interesse per l'altro.

C'è apertura e disponibilità sociale



In BASSO l'interesse è quasi nullo.

E' l'atteggiamento di chi sceglie di stare solo o di parlare, senza prestare attenzione agli altri



A sinistra c'è DISSIMULAZIONE.

Qui le persone scelgono di non esprimere idee e opinioni personali

La causa può essere la mancanza di interesse... o il timore delle conseguenze



A destra c'è FRANCHEZZA

Qui le persone esprimono sistematicamente il proprio pensiero

Qualche volta ciò avviene senza riflettere sulle conseguenze

CULTURA

Interesse per gli altri



Test di autodiagnosi sull'assertività – stile passivo



Le comunicazioni in cui prevale uno stile **passivo** sono caratterizzate da un atteggiamento di minimizzazione delle proprie posizioni, dalla rinuncia a esprimere le proprie idee.

Lo stile passivo può essere utile quando non abbiamo intenzione di dedicare energie e ci fidiamo dell'interlocutore.

C L D A

Test di autodiagnosi sull'assertività – stile aggressivo



Le comunicazioni in cui prevale uno stile **aggressivo** sono caratterizzate da atteggiamenti tesi a mostrare la superiorità di chi parla nei confronti del suo interlocutore.

Nello stile aggressivo c'è la tendenza a ipervalutare sé stessi e a sottovalutare gli altri. Lo stile aggressivo può essere utile quando vogliamo far valere i nostri diritti.

CLEDA

Test di autodiagnosi sull'assertività – stile manipolativo

Le comunicazioni in cui prevale uno stile **manipolativo** sono caratterizzati da atteggiamenti tesi ad ottenere una risposta a proprio vantaggio.



La manipolazione delle informazioni porta ad alterare, a trasmetterle in modo parziale, non pertinente o congruente, a privilegiare ambiguità espositive;

La manipolazione delle emozioni riguarda l'adozione di comportamenti di seduzione, di dissimulazione dei propri sentimenti, emozioni e pensieri tesi a ottenere qualcosa dall'interlocutore che crede invece alla veridicità di quanto dichiarato.

Lo stile manipolativo può essere utile quando abbiamo qualcosa da nascondere o da proteggere

CLDA

Test di autodiagnosi sull'assertività – stile assertivo

Le comunicazioni in cui prevale uno stile **assertivo** sono caratterizzate da atteggiamenti tesi a dare un valore alle proprie opinioni, meriti, sensazioni, diritti, nel pieno riconoscimento e rispetto di quelli degli altri.

E' utile usare lo stile assertivo quando vale la pena instaurare un rapporto basato sul riconoscimento dei propri e altrui diritti.



C L D A

Aree di Comfort e Stili Sociali

Il modello degli stili sociali:

Driver

Analitical

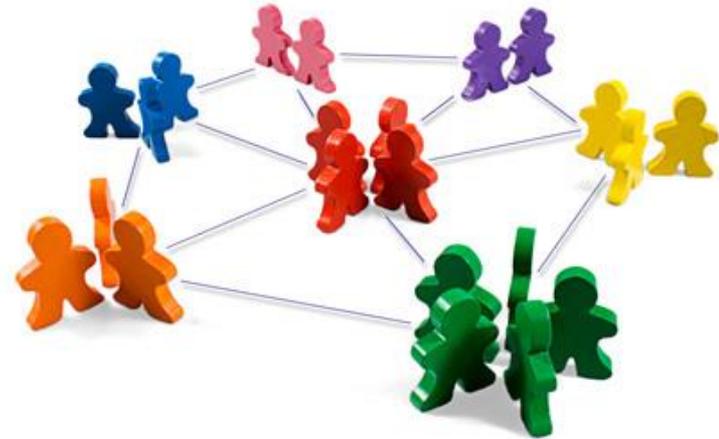
Amiable

Expressive

CLEDA

PREMESSA SUGLI STILI SOCIALI

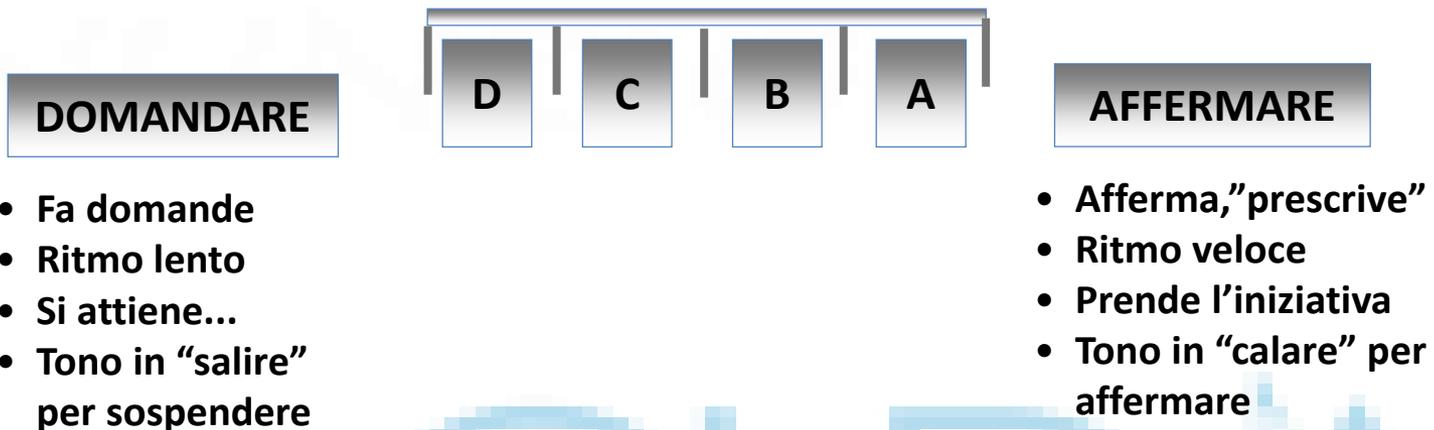
- Gli Stili Sociali si basano sulla percezione del comportamento: il modo in cui gli altri ci vedono é il modo in cui noi ci poniamo nei loro confronti
- Noi tendiamo a giudicare; reagiamo ai comportamenti altrui sulla base della nostra "zona di comfort"
- Siamo abitudinari, ma possiamo migliorare le nostre relazioni riconoscendo le "zone di comfort" degli altri e adattando il nostro comportamento alle esigenze e aspettative altrui
- Classificare il comportamento ci permette di affrontare meglio gli altri
- Non esistono stili giusti o sbagliati: esistono stili differenti con differenti caratteristiche



C L D A

ASSERTIVITA' – CONTROLLO SUGLI ALTRI

Il modo in cui una persona è percepita per quanto riguarda la sua tendenza ad influenzare le opinioni di coloro con cui è in relazione



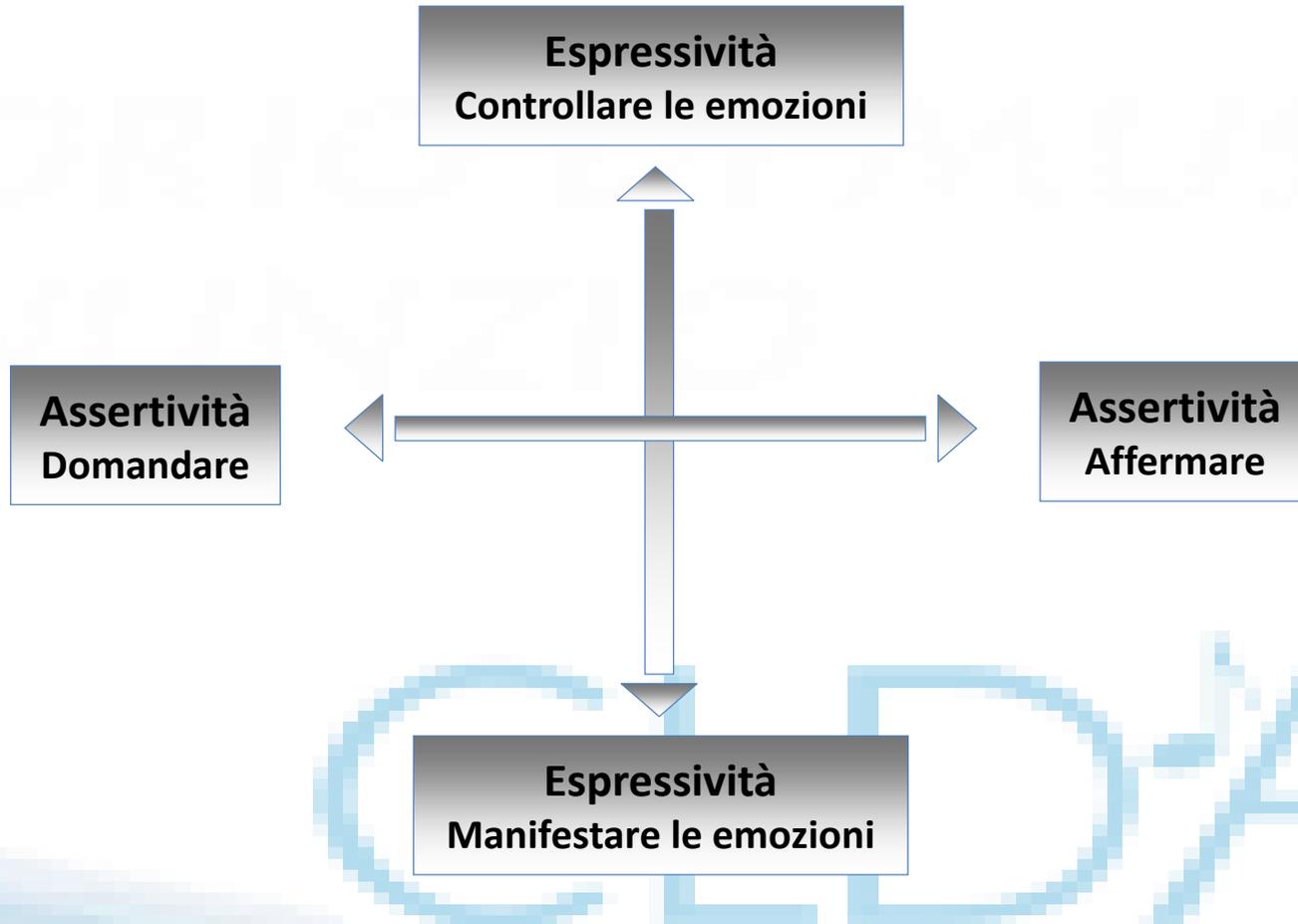
ESPRESSIVITA' – CONTROLLO SU DI SE'

–

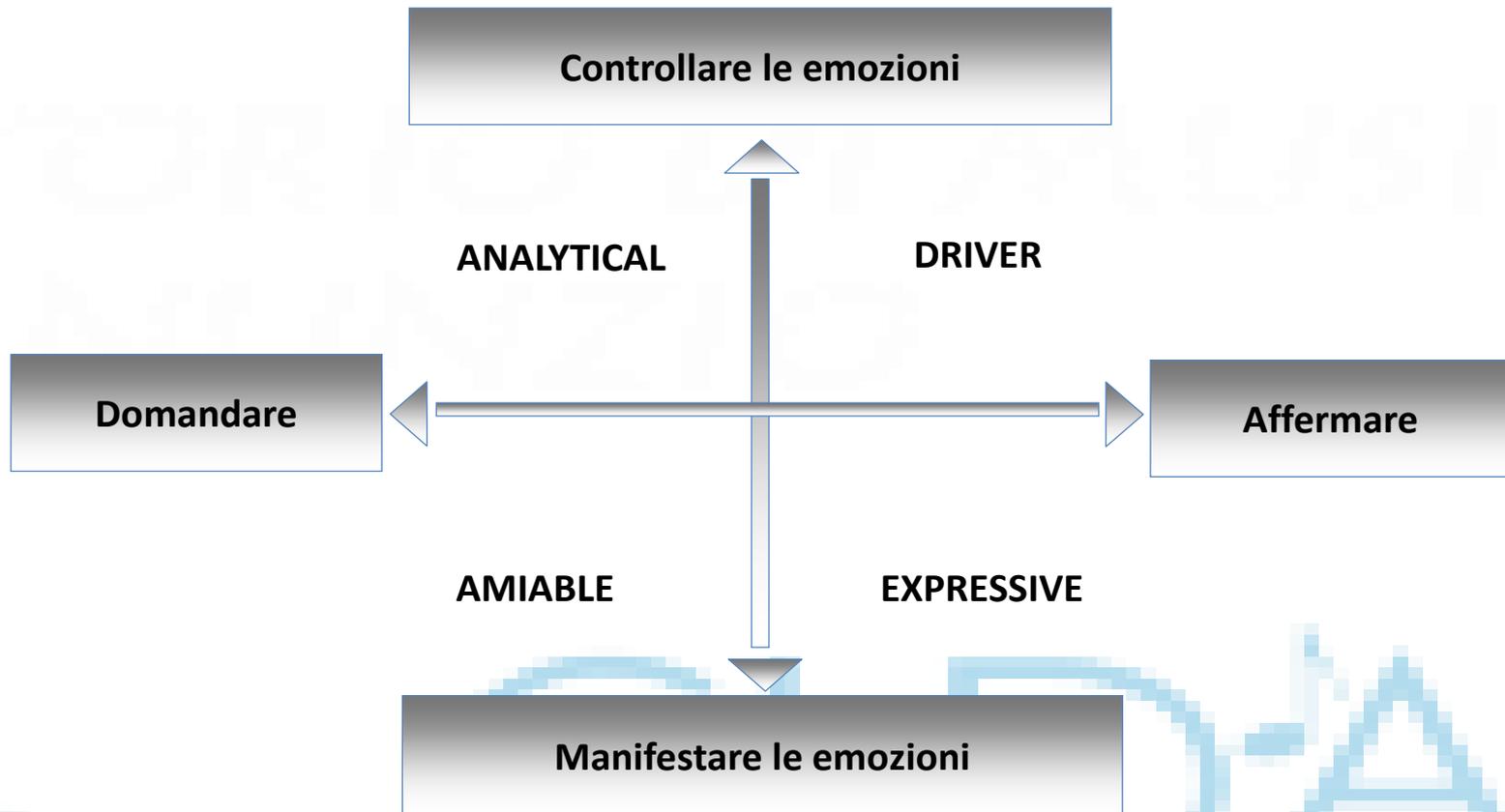
Il modo in cui una persona è percepita per quanto riguarda la sua tendenza a manifestare o controllare i propri sentimenti quando è in relazione con gli altri



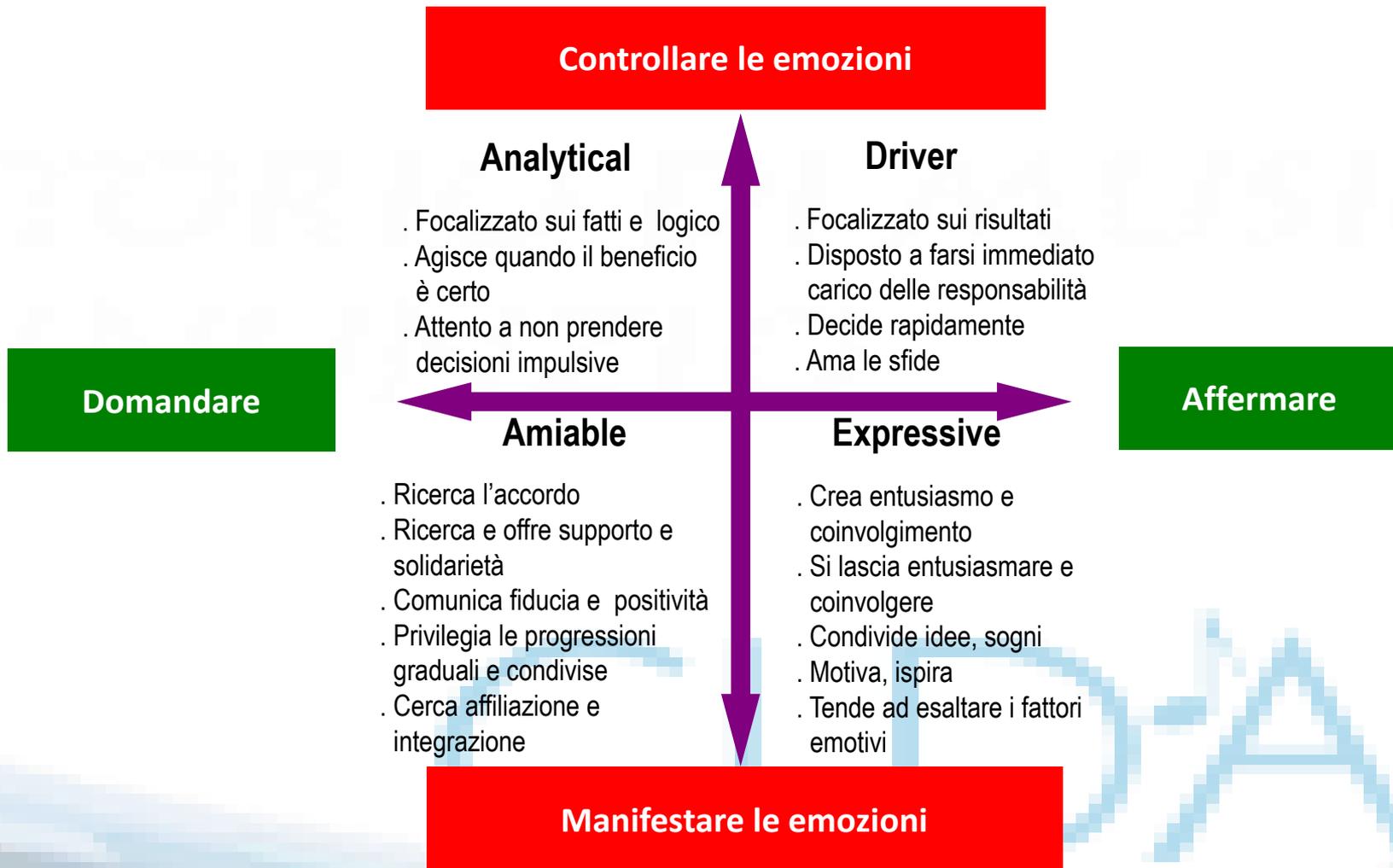
LA MATRICE DEGLI STILI SOCIALI



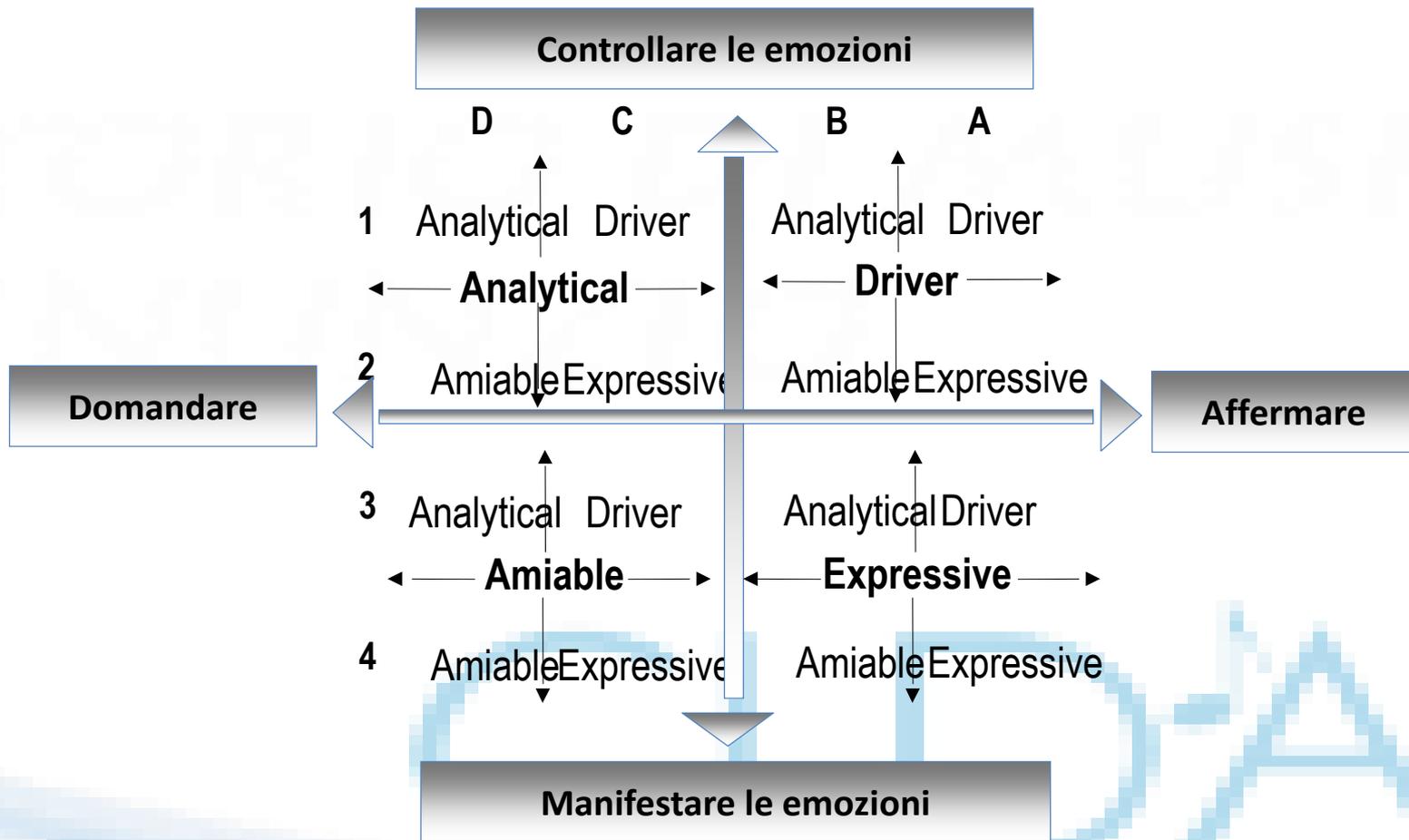
GLI STILI SOCIALI



Le caratteristiche degli stili sociali

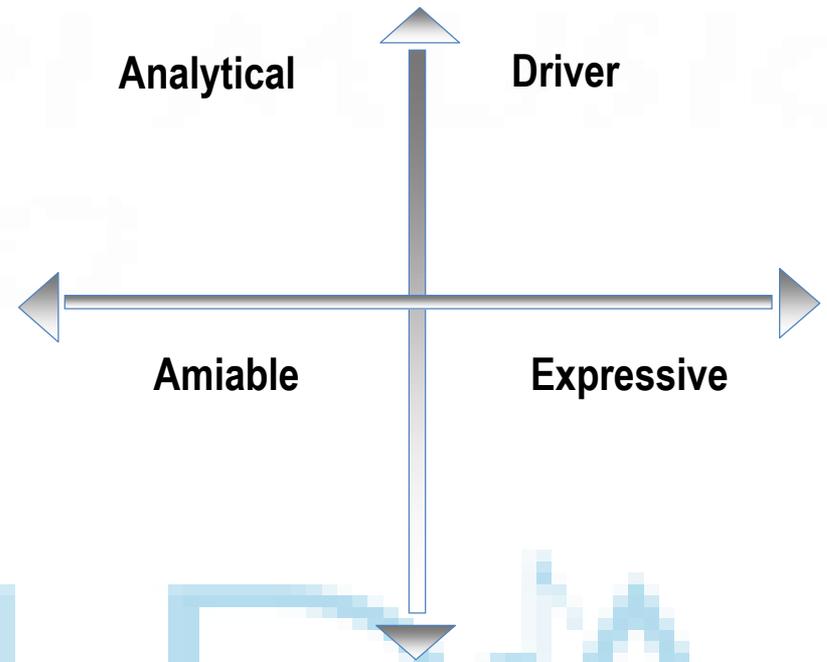


I 16 SOTTOQUADRANTI DELLA MATRICE



IDENTIFICAZIONE DEI PUNTI DI FORZA

- **Obiettivi:** Individuare e riconoscere i fattori caratterizzanti ciascun stile sociale
- **Tempo:** 20 minuti complessivi
- **Attività:** Viene fornito un elenco di definizioni attribuibili ai diversi stili,
 - I partecipanti, divisi in 4 sottogruppi, scelgono le cinque definizioni che meglio si adattano a ciascun stile
 - Al termine i sottogruppi presentano in plenaria



Alcuni esempi

Video 1

Video 2

Video 3

Video 4

CLDA

LINEE GUIDA PER RICONOSCERE LO STILE

Driver

- Postura riservata e composta
- Azioni meditate
- Vuole dati e dettagli
- Atteggiamento serio
- Gesticola poco
- Poca mimica facciale
- Riservato sulle emozioni e su ciò che le riguarda
- Condivide informazioni sul compito



C L D A

LINEE GUIDA PER RICONOSCERE LO STILE

Expressive

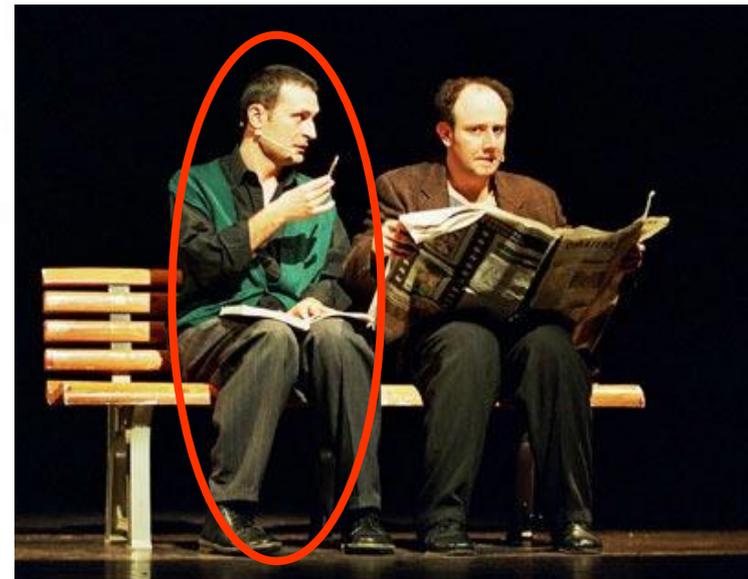
- Utilizza la voce per dare enfasi alle idee
- Tono vocale alto, chiaro e diretto
- Veloce e perentorio
- Tende ad affermare più che domandare
- Di tendenza progressista e innovatrice
- Frasi in “calare”



LINEE GUIDA PER RICONOSCERE LO STILE

Amiable

- Postura rilassata e informale
- Agisce con rapidità e intensità
- Vuole riconoscimento o supporto
- Atteggiamento amichevole
- Gesticola molto
- Animata mimica facciale
- Condivide emozioni, racconta aneddoti e parla di sé
- Discute poco di dati
- Focalizzato sulla relazione



LINEE GUIDA PER RICONOSCERE LO STILE

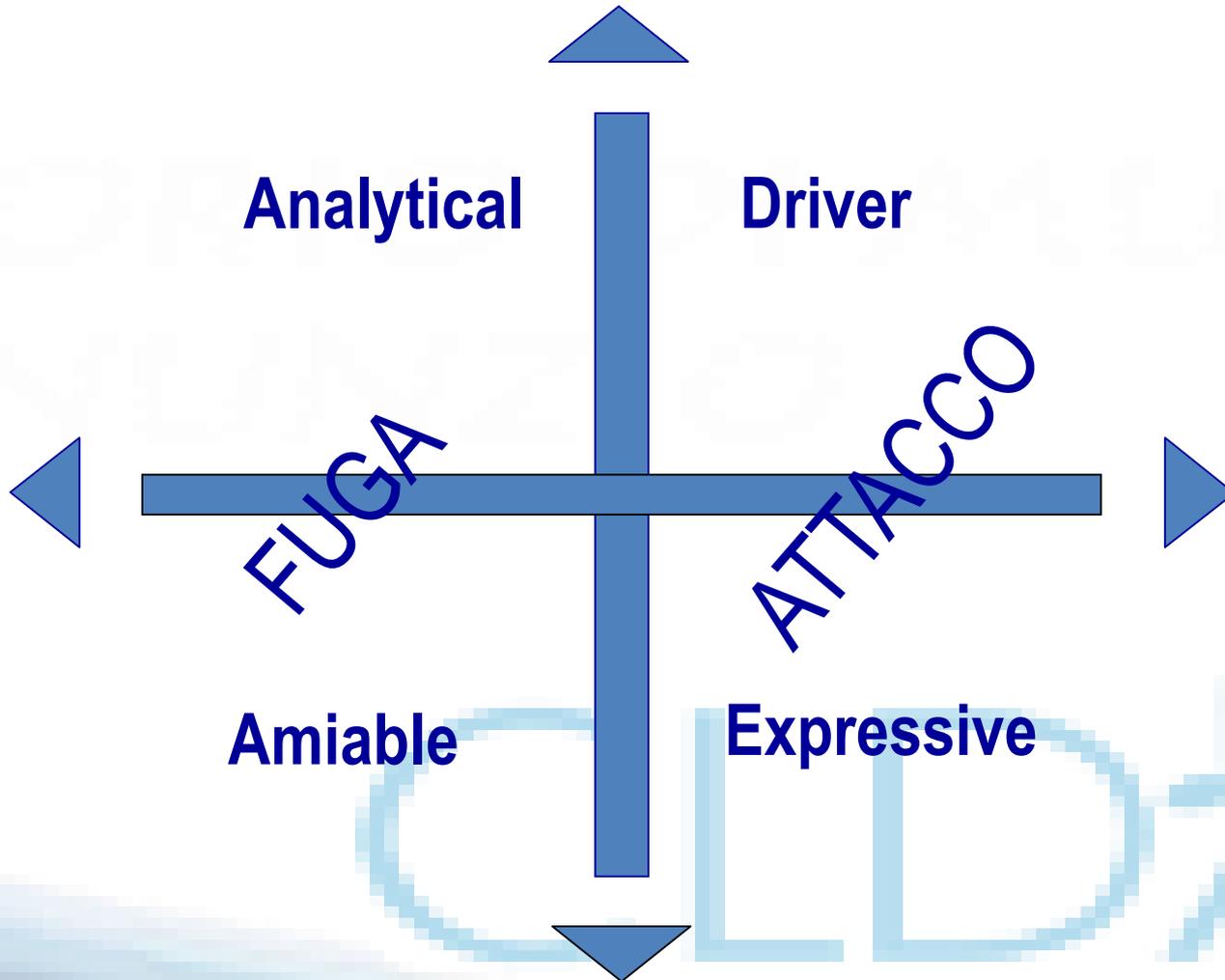
Analytical

- Raramente utilizza la voce per dare enfasi alle sue idee
- Calmo e indiretto
- Lento e studiato
- Tende a domandare piuttosto che affermare
- Di tendenza conservatrice prudente e interlocutorio
- Frasi in “salire”



CLDA

Comportamenti regressivi



Analitycal

- ✓ **Esprime disappunto riguardo alla proposta piuttosto che alla persona**
- ✓ **Distoglie l'attenzione degli argomenti centrali, concentrandosi sui dettagli**
- ✓ **Assume atteggiamenti difensivi quando si tenta di costringerlo ad una reazione esplicita**

• **ELUSIVO**

Amiabile

- ✓ Tende a non esprimere disappunto; conviene e consente, salvo rifiutarsi, alla fine, di concludere
- ✓ Appare impaziente e dispersivo
- ✓ Giustifica il proprio rifiuto di acquistare adducendo insoddisfazioni e perplessità altrui

• **REMISSIVO**

Driver

- ✓ Esprime disappunto a livello dei risultati
- ✓ Si concentra sui risultati ed elabora strategie alternative per assicurarsi il conseguimento dei propri obiettivi
- ✓ Cambia le regole del gioco

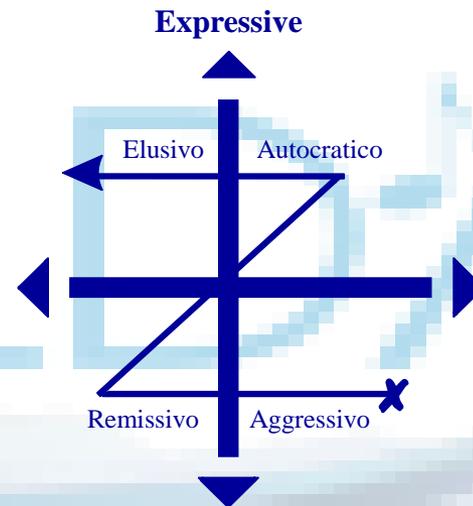
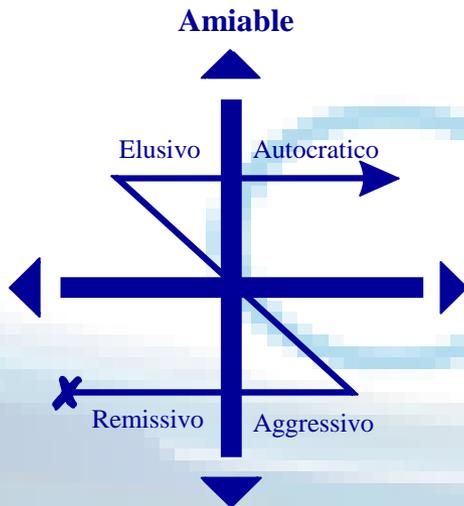
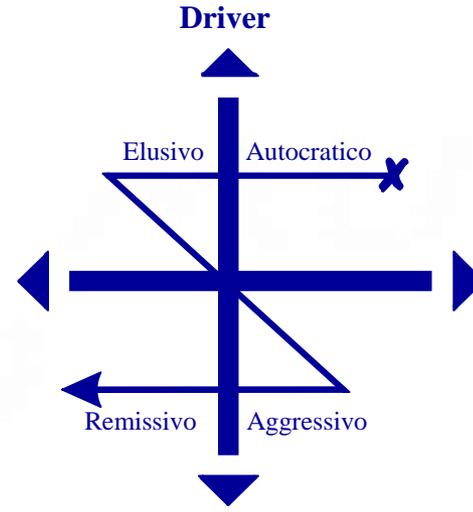
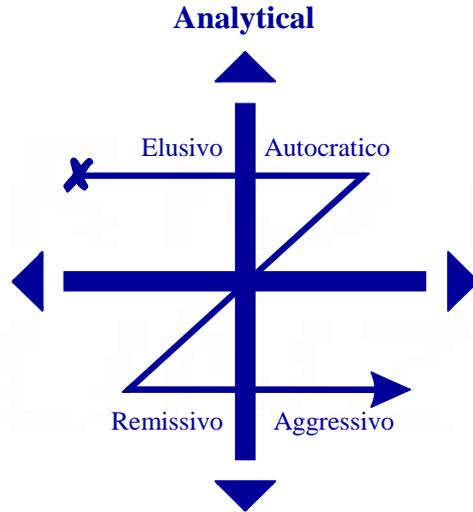
• **AUTOCRATICO**

Expressive

- ✓ Esprime disappunto sul piano personale
- ✓ Verbalizza le proprie emozioni in termini di giudizi di merito
- ✓ Interrompe o abbandona la situazione per evitare di perdere autostima

• **AGGRESSIVO**

Il Movimento a Z



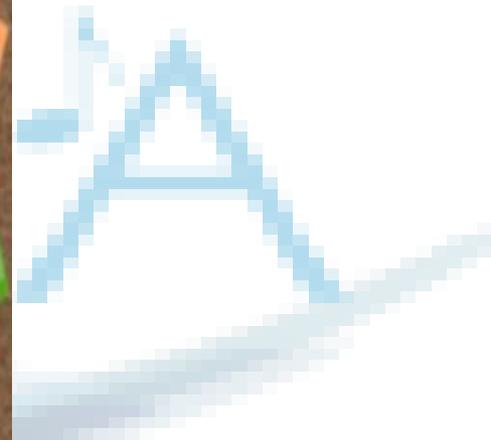
Gli stili di apprendimento

- **Esperienza concreta**
- **Osservazione riflessiva**
- **Concettualizzazione
astratta**
- **Sperimentazione attiva**

Esempio



*Cosa fate
quando
comprate un
cellulare
nuovo?*



Questionario per scoprire il proprio stile di apprendimento

Dalle prime domande del questionario emergeranno quattro punteggi principali correlati con i seguenti processi di apprendimento:

- 1. Esperienza Concreta (EC):** l'apprendimento è influenzato prevalentemente dalle percezioni e dalle reazioni alle esperienze
- 2. Osservazione Riflessiva (OR):** l'apprendimento è influenzato prevalentemente dall'ascolto e dall'osservazione
- 3. Concettualizzazione Astratta (CA):** l'apprendimento prende la forma soprattutto del pensiero e dell'analisi dei problemi in modo sistematico
- 4. Sperimentazione Attiva (SA):** l'apprendimento è influenzato soprattutto dall'agire, dallo sperimentare, dall'osservazione dei risultati.

C L D A

SET 1

Di seguito ti vengono presentati dieci gruppi di frasi. Leggi un gruppo di quattro frasi per volta e poi decidi quanto ciascuna frase contenuta nel gruppo descrive il tuo modo di apprendere nella vita di tutti i giorni. Attribuisce il valore di 4 alla frase che descrive meglio il tuo stile di apprendimento e il valore di 1 a quella che lo descrive meno bene. Per le rimanenti due frasi, dà il valore 3 a quella che si avvicina di più al tuo stile e il valore 2 a quella che lo descrive meno bene.

1 Faccio degli esperimenti	—	5 Uso la mia emotività	—
2 Faccio induzioni logiche	—	6 Astraggo e concettualizzo	—
3 Consulto archivi e biblioteche	—	7 Esploro toccando	—
4 Faccio attenzione alle sensazioni	—	8 Dimostro ragionando	—
9 Mi do delle ragioni logiche	—	13 Metto alla prova dei fatti	—
10 Fantastico e concettualizzo	—	14 Verifico ragionando	—
11 Sento pareri di esperti	—	15 Esamino indici e libri	—
12 Esamino documenti	—	16 Esploro i miei sentimenti	—
17 Do importanza alle emozioni	—	21 Esamino libri e riviste	—
18 Ascolto ciò che viene detto	—	22 Agisco e intervengo	—
19 Tocco, palpo, tasto	—	23 Mi informo ascoltando	—
20 Leggo e osservo	—	24 Sperimento, verifico l'effetto	—
25 Intervengo attivamente	—	29 Seguo l'impulso del momento	—
26 Uso idee e fantasie	—	30 Intervengo nelle situazioni	—
27 Ascolto persone informate	—	31 Sollevo, tocco, premo	—
28 Tocco, sento con le mani	—	32 Provo ipotesi con esperimenti	—
33 Faccio esperimenti, verifico	—	37 Mi metto a fare le cose	—
34 Mi coinvolgo, agisco	—	38 Speculo e creo con la fantasia	—
35 Faccio supposizioni, immagino	—	39 Ascolto, sento pareri	—
36 Deduco logicamente	—	40 Sento col tatto	—

CONTEGGIO DEI RISULTATI DEL SET 1:

Per ottenere i punteggi trascrivi i valori dati da te nel questionario secondo i seguenti raggruppamenti. I numeri delle colonne rappresentano i numeri dei quesiti del questionario; sulla lineetta a destra metti il **valore** scritto da te di fianco a quel quesito. Ad es il 4 (sotto la colonna A) indica la frase n.4.
Devi poi calcolare la somma dei punteggi di ogni colonna.

A		C		B		D	
4 _____	7 _____	3 _____	11 _____	2 _____	6 _____	1 _____	22 _____
5 _____	19 _____	12 _____	18 _____	8 _____	10 _____	13 _____	25 _____
16 _____	28 _____	15 _____	23 _____	9 _____	26 _____	24 _____	30 _____
17 _____	31 _____	20 _____	27 _____	14 _____	35 _____	32 _____	34 _____
29 _____	40 _____	21 _____	39 _____	36 _____	38 _____	33 _____	37 _____
Tot A		Tot C		Tot B		Tot D	

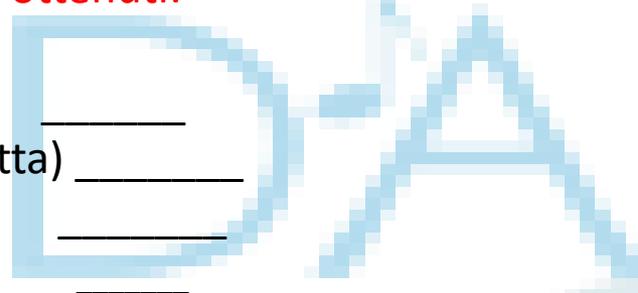
Riporta qui i punteggi ottenuti:

A= EC (Esperienza Concreta)

B= CA (Concettualizzazione astratta)

C= OR (Osservazione Riflessiva)

D= SA (Sperimentazione attiva)



SET 2:

Decidi ora in quale misura ogni affermazione si applica nel tuo caso.

Scegli rapidamente ogni risposta e passa subito all'affermazione successiva. Non cambiare le risposte che hai già dato.

Non scegliere la risposta che credi *sarebbe giusto dare*, ma quella che meglio descrive le tue abitudini personali. Tieni presente che *non ci sono risposte giuste o sbagliate*.

	A	B
1 Preferisco: a. un'esperienza di apprendimento concreta b. imparare attraverso il pensiero e il ragionamento		
2 Quando devo prendere delle decisioni tendo ad: a. affidarmi su sensazioni ed emozioni b. affidarmi sul ragionamento logico		
3 Imparo più efficacemente da: a. i miei colleghi b. i miei capi		
4 Mi piace imparare attraverso a. Simulazioni o l'esperienza diretta b. Letture, l'applicazione di teorie a situazioni ipotetiche		
5. Per me è un complimento maggiore essere definito: a. una persona di veri sentimenti b. una persona coerentemente logica		
	Tot risp. A	Tot risp. B

Tot A x 4 = EC (Esperienza Concreta) _____

Tot B x 4 = CA (Concettualizzazione astratta) _____

	C	D
6. Imparo meglio attraverso: c. l'osservazione d. il coinvolgimento attivo nei progetti		
7. Preferirei: c. leggere e studiare i problemi relativi alla gioventù disagiata d. fare del volontariato con persone giovani disagiate		
8. Imparo efficacemente c. ascoltando ciò che gli altri hanno da dire durante le discussioni d. partecipando alle discussioni		
9. Tendo a: c. Pensare a possibili risultati prima di provare a fare qualcosa di nuovo d. Calarmi subito nelle situazioni e fare qualcosa di nuovo		
10. Di solito vado più d'accordo con persone: c. immaginative d. realiste		
	Tot risp. C	Tot risp. D

Tot C x 4 = OR (Osservazione Riflessiva)

Tot D x 4 = SA (Sperimentazione attiva)

CLDA

Sommare i valori ottenuti nel SET 1 con quelli ottenuti nel SET 2:

	SET 1	SET 2	TOT SET 1 + SET 2
A = EC (Esperienza Concreta)			
B= CA (Concettualizzazione astratta)			
C= OR (Osservazione Riflessiva)			
D= SA (Sperimentazione attiva)			

Interpretazione dei punteggi:

-se $A+D$ è maggiore di $B+C$ lo stile è prevalentemente sperimentale

-se D è maggiore di A sperimentale applicativo

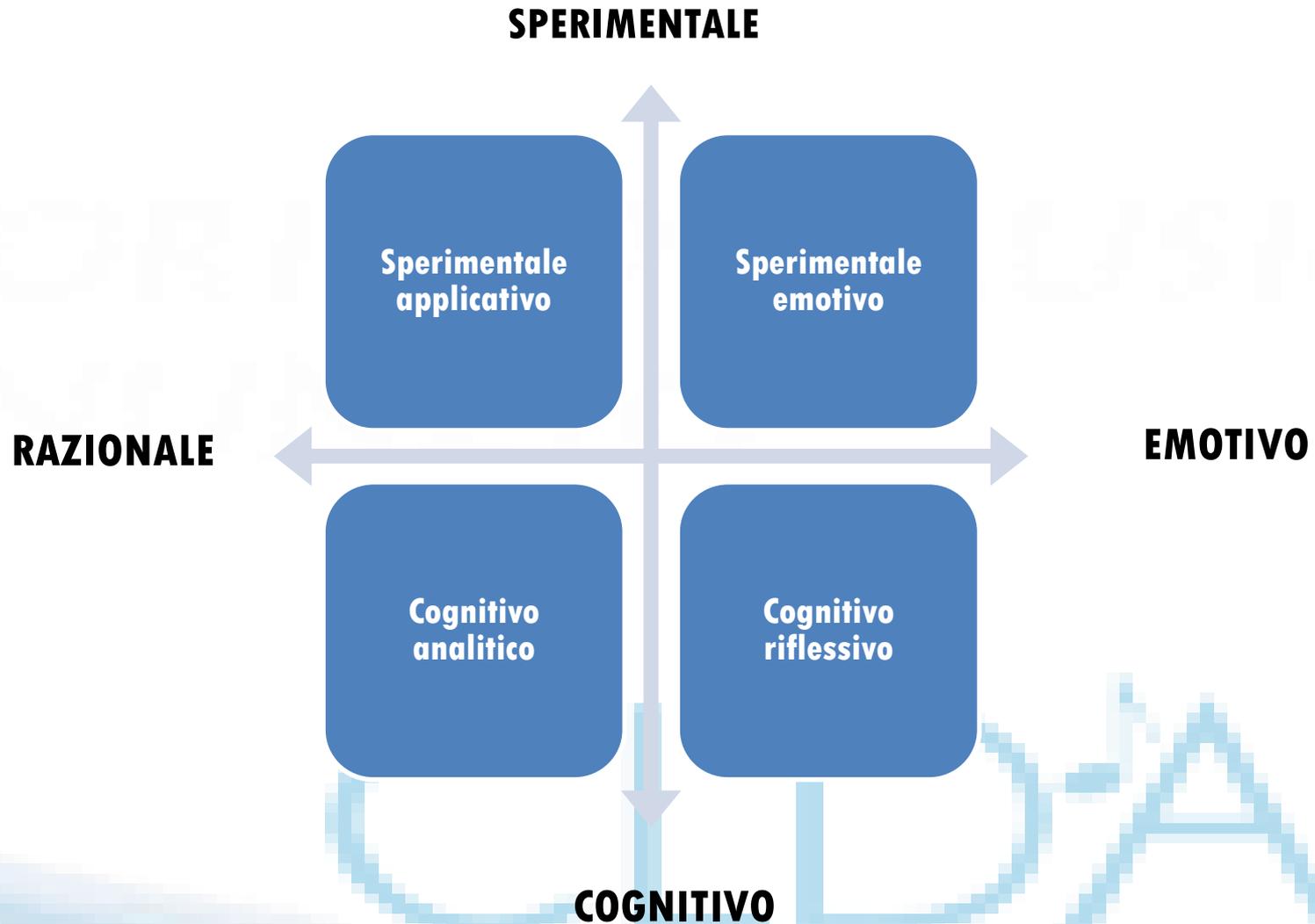
-se A è maggiore di D sperimentale emotivo

-se $B+C$ è maggiore di $A+D$ lo stile è prevalentemente cognitivo

-se B è maggiore di C cognitivo analitico

-se C è maggiore di B cognitivo riflessivo

In quale quadrante ti collochi?



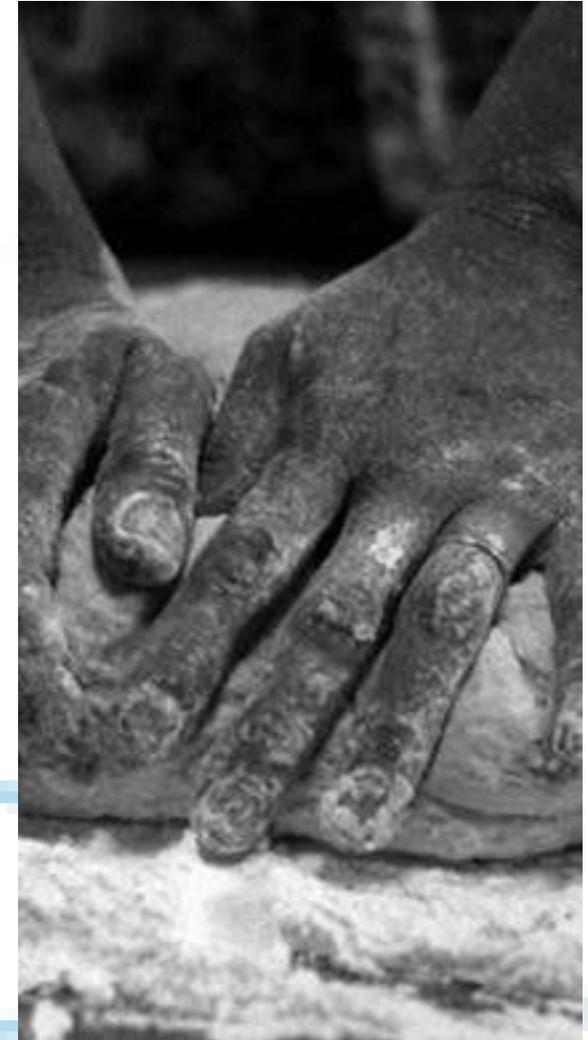
Sperimentale applicativo

FOCUS	Coinvolgimento diretto e personale nelle esperienze
ENFATIZZA	<ul style="list-style-type: none">• Unicità e complessità della realtà piuttosto che teorie• I sentimenti piuttosto che i pensieri• Un approccio intuitivo ai problemi



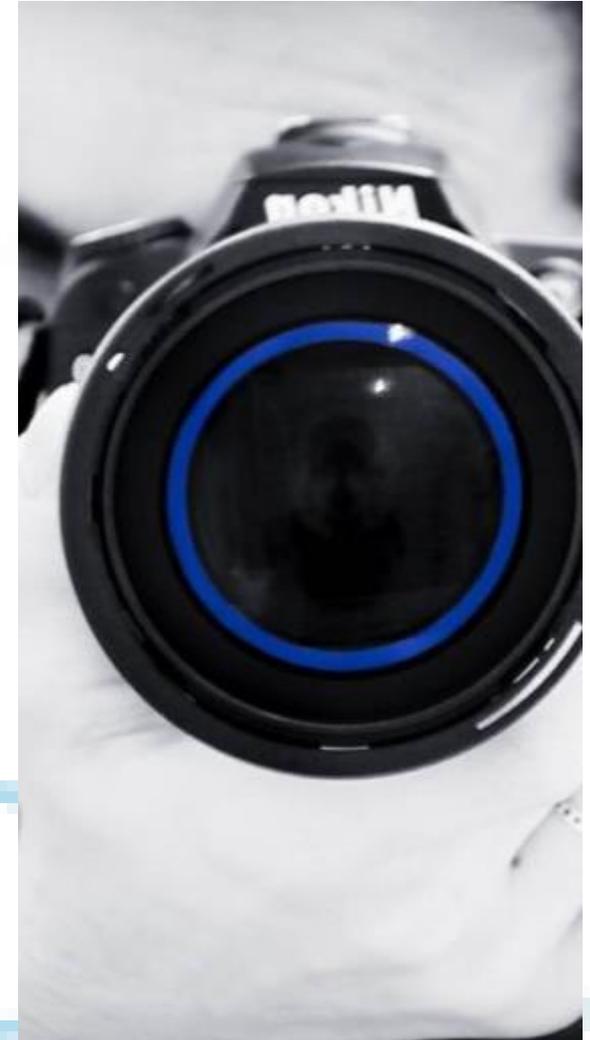
Sperimentale emotivo

FOCUS	<ul style="list-style-type: none">• Cambiamento di situazioni e persone
ENFATIZZA	<ul style="list-style-type: none">• Interesse pragmatico verso ciò che funziona piuttosto verso ciò che è vero in senso assoluto• Le applicazioni pratiche piuttosto che la riflessione



Cognitivo analitico

FOCUS	Comprensione di idee e situazioni attraverso attenta riflessione
ENFATIZZA	<ul style="list-style-type: none">• Comprensione piuttosto che applicazione• Interesse per la “verità” piuttosto che per la praticità



Cognitivo riflessivo

FOCUS	Logica, idee e concetti
ENFATIZZA	<ul style="list-style-type: none">• L'elaborazione di teorie generali piuttosto che la comprensione intuitiva• L'approccio scientifico ai problemi• Il pensiero sostenuto dal sentimento



Motivazioni

- **La piramide di Maslow**
- **Motivazioni esogene e motivazioni endogene**
- **La motivazione come fattore fondamentale nei processi di apprendimento**
- **Il modello Mc Lelland**

La motivazione nei processi di apprendimento



CLDA

Cos'è la motivazione?

La motivazione è un'energia che guida il comportamento umano verso uno scopo, un determinato obiettivo.

La motivazione riguarda essenzialmente il “perché” dei comportamenti.

E' legata a fattori interni al soggetto che costantemente interagiscono con fattori esterni, per cui nasce dagli interscambi tra individuo e ambiente.

Le caratteristiche della motivazione

non è definitiva, ma assume determinate direzioni e intensità in funzione della realtà vissuta e della percezione di essa.

non è continua, in quanto dipende dalla soddisfazione di un particolare bisogno o dal raggiungimento di un determinato obiettivo.

non è oggettiva, perché dipende dal peculiare patrimonio percettivo, emotivo e caratteriale dell' individuo.

non è generalizzabile, poiché ciò che può essere motivante per un individuo, può lasciare in uno stato di indifferenza un altro individuo.

è difficilmente misurabile, poiché spesso non è direttamente osservabile.

può essere incrementata attraverso efficaci feedback da parte degli altri.

Maslow

Nella vita reale, spesso interagiscono più motivi, per cui ci troviamo a voler attuare diversi comportamenti, legati a diverse motivazioni.

A volte le differenti motivazioni entrano tra loro in conflitto.

Ci troviamo così ad ordinare i motivi in competizione a seconda della loro importanza.

Maslow (1954) ha spiegato questa necessità in termini di una “gerarchia dei bisogni”.



La gerarchia dei Bisogni

Piramide dei bisogni di Maslow,
1954



- Alla base della piramide, Maslow colloca i **bisogni fisiologici**, connessi con la sopravvivenza dell'organismo.
- Se tali bisogni sono soddisfatti, si può passare a quelli di **sicurezza**, connessi con la protezione dell'individuo, la sua tranquillità e libertà.
- Successivamente si passa ai bisogni di **appartenenza** che consistono nel bisogno di sentirsi parte di un gruppo, essere amato, ecc.
- Vi sono poi i bisogni di **stima**, relativi al bisogno di essere rispettato e apprezzato.
- Si passa poi ai bisogni di **autorealizzazione**, legati al bisogno di realizzare la propria identità in tutte le sue potenzialità.
- A questi si può poi aggiungere il bisogno di **trascendenza**, connesso con gli aspetti più spirituali dell'individuo.

Mc Lelland

Achievement –
Bisogno di
autonomia e
realizzazione

Affiliation –
Bisogno di
sicurezza e
socializzazione

Power – Bisogno di
esercitare influenza

CLDA

La teoria motivazionale di Mc Lelland



Achievement

assunzione di rischio
assunzione di responsabilità
bisogno/richiesta di feedback
interesse allo sviluppo professionale
attenzione all'innovazione e all'efficienza



Affiliation

maggior ricettività ai fattori affettivi
propensione a stabilire "buone relazioni amichevoli"
timore di rompere i rapporti con gli altri, evitamento del conflitto

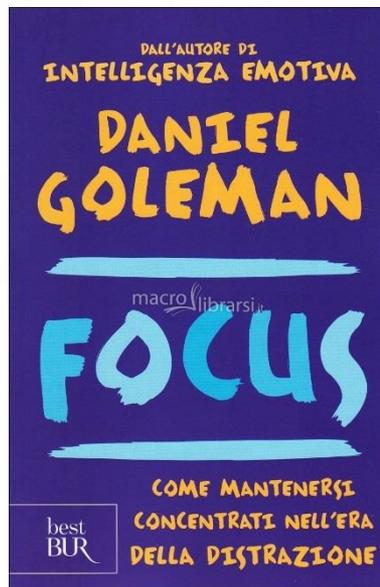


Power

capacità di influenzare gli altri in vista di un obiettivo comune
interesse alla propria reputazione
capacità di offrire spontaneamente sostegno o consulenza

McLELLAND

L'attenzione



C L D A

L'attenzione – definizione

Attenzione
/atten'tsjone/

*Dal latino attendere,
«tendere verso».*

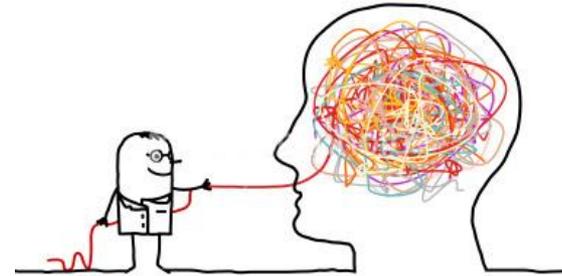
**Processo cognitivo che ci
permette di selezionare
stimoli ambientali,
ignorandone altri**

to pass the exam this summer.

L'attenzione, definizioni

«L'attenzione è il prendere **possesso** da parte della mente, in chiara e vivida forma di **uno fra tanti** oggetti o fra tanti gruppi di pensieri possibili»

(W. James, psicologo)



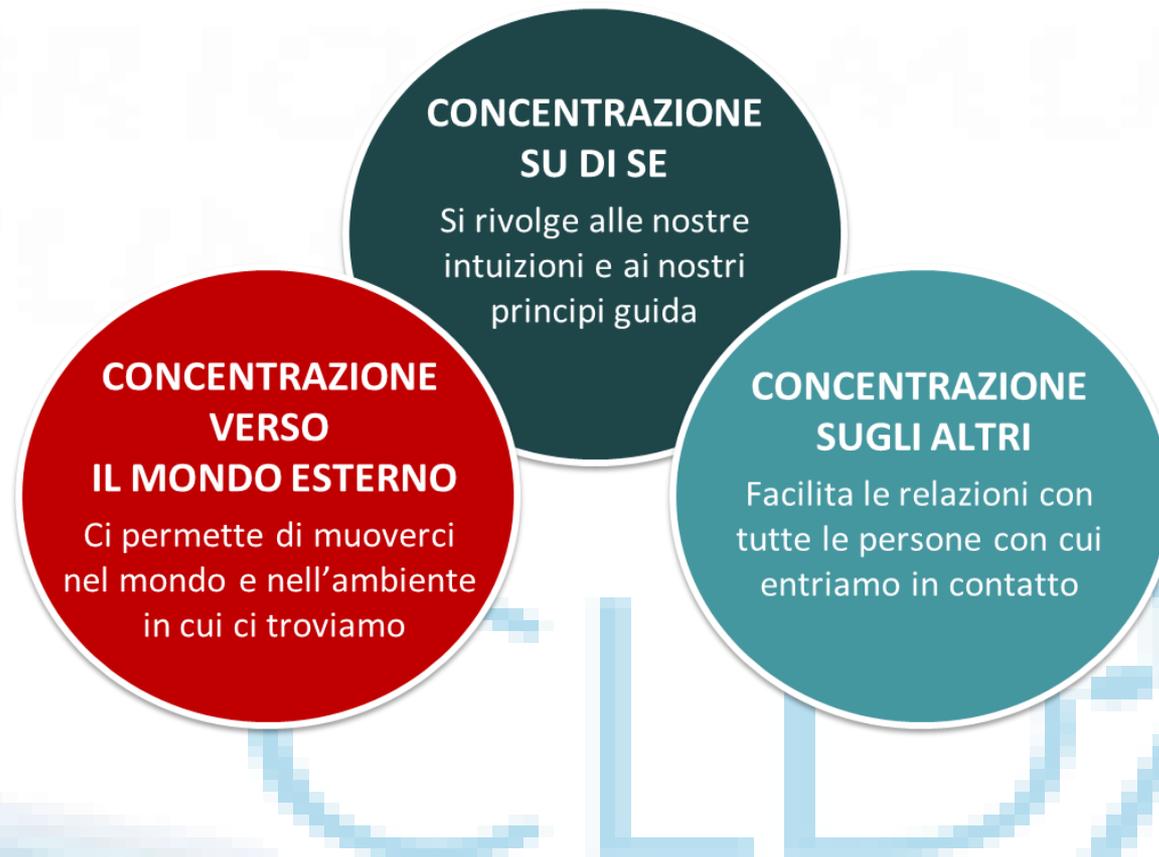
«L'attenzione ci fornisce quei meccanismi che stanno **alla base della nostra consapevolezza** del mondo e del controllo volontario dei pensieri e delle emozioni»

(M. Posner, M. Rothbart, neuroscienziati)

CUDA

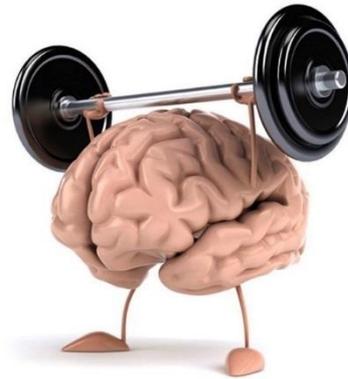
L'attenzione

L'attenzione ci mette in connessione con il mondo esterno e quotidianamente affrontiamo una grande sfida attraverso **la triade della concentrazione:**



L'attenzione

Il funzionamento dell'attenzione è in gran parte assimilabile
a quello di un **muscolo**...

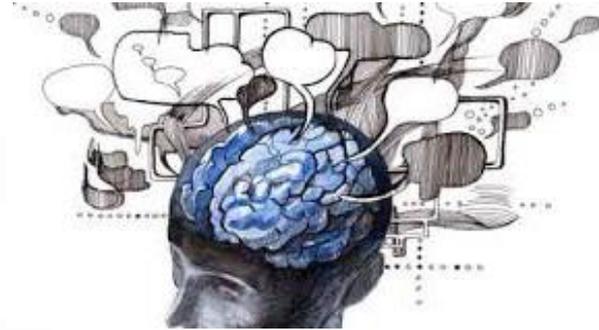


...se la usiamo poco si infiacchisce,
mentre **se la facciamo lavorare bene acquista vigore!**

CLDA

Tipicamente però ci muoviamo in un ambiente **estremamente ricco di stimoli...**

La nostra attenzione è sollecitata da un **eccesso di informazioni**, troppe per la nostra capacità di elaborazione!



Pertanto è frequente trovarsi in una condizione di **continua attenzione parziale** che determina un impoverimento della nostra capacità di usare questo muscolo cognitivo

ATTENZIONE SOSTENUTA

Sforzo attentivo
prolungato nel
tempo

ATTENZIONE SELETTIVA

Focalizzare le cose
rilevanti ed
ignorare i
distrattori

SHIFT ATTENTIVO

Spostare
l'attenzione da un
compito all'altro
con prevalenza
alternata

ATTENZIONE DIVISA

Mantenere un
impegno attentivo
di equal peso su
due cose

Focalizzazione

La capacità di mettere a fuoco un singolo oggetto ignorando tutto il resto, risiede nelle **regioni prefrontali del cervello**



Qui, alcuni circuiti neurali specializzati **rafforzano i segnali su cui vogliamo concentrarci** e smorzano quelli che scegliamo di ignorare

CLEDA

Test!

Pronunciate ad alta
voce il nome del
colore con cui è
stampata la parola



SUCCO

CASA

DENTE

VIA

CASA

SUCCO

DENTE

VIA

DENTE

CASA

VIA

SUCCO

CLODA

Test!

Pronunciate ad alta voce il nome del

colore

con cui è stampata la parola

GIALLO

BLU

ARANCIONE

NERO

ROSSO

VERDE

VIOLA

GIALLO

ROSSO

ARANCIONE

VERDE

NERO

BLU

ROSSO

VIOLA

VERDE

BLU

ARANCIONE

C L D A

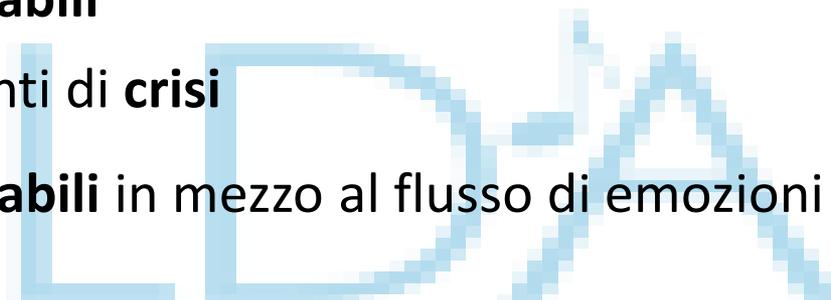
Distrazioni emotive

Il circuito dell'attenzione selettiva include quello per **l'inibizione delle emozioni**



Ciò significa che le persone che si concentrano meglio sono:

- ✓ relativamente **immuni ai tumulti emotivi**
- ✓ hanno minore difficoltà a mantenersi **imperturbabili** nei momenti di **crisi**
- ✓ restano **stabili** in mezzo al flusso di emozioni della vita



Gli stimoli

Esistono anche delle **caratteristiche dello stimolo** in grado di catturare la nostra attenzione.

Queste variano a seconda dei contesti e degli scopi che il soggetto si pone:

INTENSITA'

un colore brillante o un suono forte attirano maggiormente l'attenzione di un colore opaco e di un suono debole



DURATA

uno stimolo che si ripete o che persiste nel tempo richiama l'attenzione più di uno stimolo di breve durata



CONTENUTO EMOZIONALE

uno stimolo noto e legato a un valore emotivo positivo o negativo è più attraente di uno stimolo neutro



DIMENSIONE

un oggetto grande ha maggiori probabilità di attrarre rispetto a un oggetto piccolo



NOVITA'

uno stimolo inatteso o nuovo può attirare la nostra attenzione in una situazione ripetitiva o familiare



Come nasce un'idea?

«Una mattina, mentre passeggiava lungo la scogliera sull'oceano, gli venne improvvisamente l'idea. La soluzione gli arrivò improvvisa come un lampo di luce. Era stato colto di sorpresa»



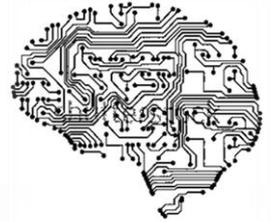
La storia della creatività è piena di racconti di questo tipo.

Come si spiega questo enigma?

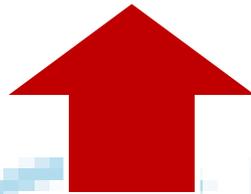
CREATIVA

Mente top down e mente bottom up

Il nostro cervello ospita
due sistemi mentali semi-indipendenti



Mente top-
down



Mente
bottom-up

COLD-A

Mente top down e mente bottom up

ATTENZIONE TOP DOWN

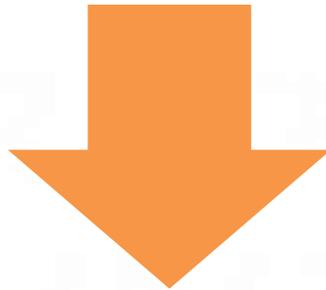
Più lenta

Volontaria

Faticosa da utilizzare

Sede dell'autocontrollo

Può vincere le abitudini e gli automatismi



ATTENZIONE BOTTOM UP

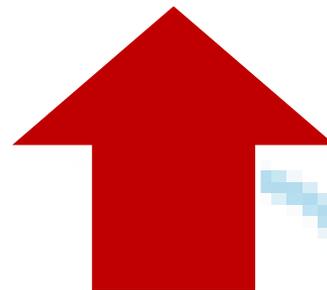
Più veloce

Involontaria e automatica

Sempre attiva

Impulsiva, guidata dalle emozioni

Esecutrice delle abitudini



CELEBRA

Mente top down e mente bottom up



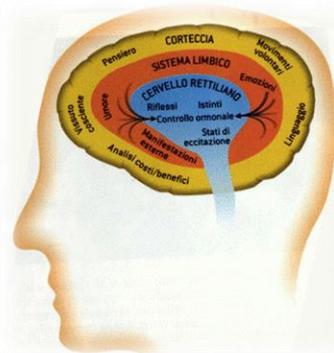
Il sistema mentale **top-down** aggiunge al repertorio della nostra mente l'attenzione volontaria, la consapevolezza di sé, la riflessione, la scelta volontaria, la deliberazione e la pianificazione



Il sistema mentale **bottom-up** ha un'enorme potenza di calcolo e opera continuamente ronzando in silenzio per risolvere i nostri problemi, sorprendendoci poi con la soluzione improvvisa.

Mente top down e mente bottom up

Gran parte dei circuiti neurali del sistema **bottom-up** si trova nella parte inferiore del nostro cervello, quella subcorticale



Il sistema **top-down** si trova principalmente all'interno della neo-corteccia, che può monitorare la parte subcorticale e imporle i propri obiettivi

È come se fossero all'opera **due menti diverse!**

CLEDA

Mente top down e mente bottom up



Il sistema **bottom-up** svolge contemporaneamente molteplici operazioni, esaminando una **grande quantità di informazioni**, anche quelle che non abbiamo messo a fuoco.



Analizza tutto ciò che è presente nel nostro campo percettivo prima di farci sapere ciò che ha scelto come **rilevante per noi**

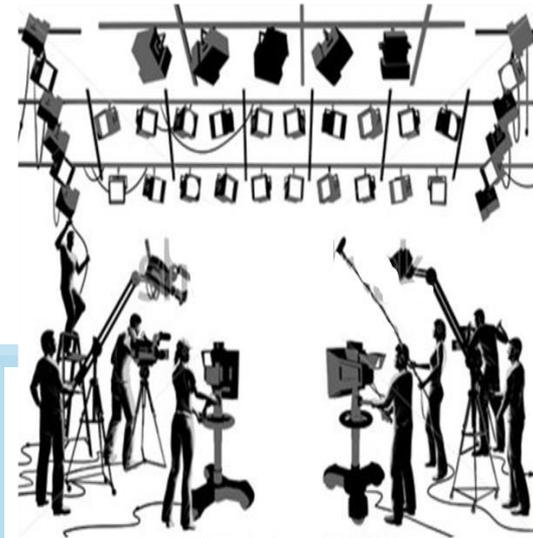


Q L D A

Mente top down e mente bottom up

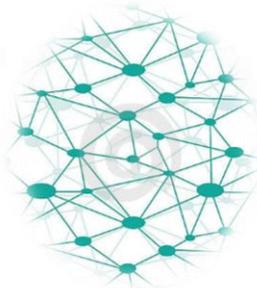
Attraverso una sorta di **illusione della mente**, noi riteniamo che ciò che è presente nella sfera della nostra consapevolezza corrisponda alla totalità delle operazioni mentali...

...di fatto, però, la stragrande maggioranza di queste ultime ha luogo **dietro le quinte**,
in mezzo al brusio dei sistemi bottom-up



L'evoluzione dei meccanismi di attenzione

I **meccanismi di attenzione** del nostro cervello si sono **evoluti** nel corso di centinaia di migliaia di anni per garantire la sopravvivenza in un ambiente in cui le minacce che si avvicinavano ai nostri antenati erano continue...



L'umanità che ha schivato questi innumerevoli pericoli ci ha trasmesso il loro schema neurale

Di conseguenza siamo programmati per prestare **automaticamente attenzione** agli «**stimoli che superano il livello normale**», per ragioni di sopravvivenza

MA...



L'evoluzione dei meccanismi di attenzione

... anche se il sistema automatico **bottom-up** funziona correttamente e quindi sappiamo che cosa sta succedendo e che cosa dobbiamo fare...



questo sistema ha delle debolezze:

le nostre emozioni e motivazioni creano inclinazioni e tendenze alla nostra attenzione che in genere non notiamo

CLEDA

Allerta!



Quanto più la motivazione verso qualcosa è forte...

O quanto più è forte l'emozione...

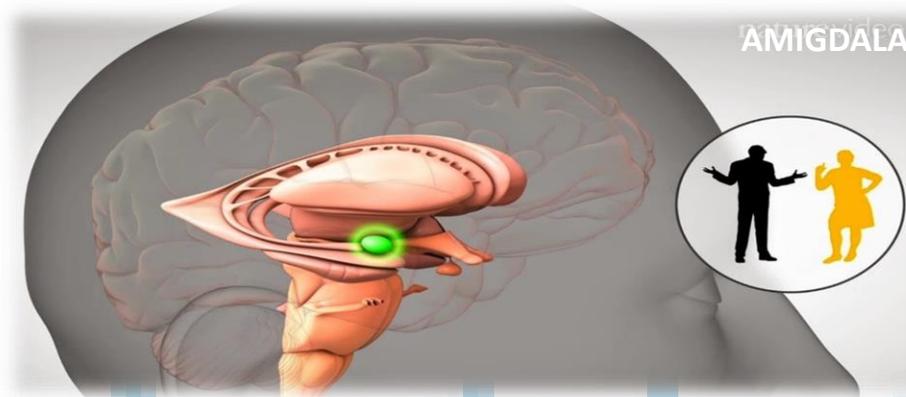
Tanto maggiore sarà la nostra fissazione e
tanto maggiore sarà il tempo il cui la **nostra**
concentrazione resterà catturata



L'Amigdala

MA POSSIAMO INTERVENIRE?

Ciò dipende dalla capacità dell'area prefrontale sinistra di calmare l'eccitazione dell'**amigdala**, la parte del cervello che gestisce le emozioni



L'Amigdala

L'**Amigdala** si trova nel lobo temporale del cervello

Archivia le nostre emozioni e ci comanda di **reagire** ad una situazione **con pensieri, emozioni e reazioni** fissate quando si sono verificate in precedenza **eventi simili**

Le emozioni scaturite dall'amigdala scaturiscono indipendentemente dal pensiero razionale



L'Amigdala

L'autostrada neuronale che porta dall'amigdala all'area prefrontale ha due diramazioni

Una arriva al lato prefrontale sinistro



L'altra arriva al lato prefrontale destro

Quando siamo in preda a un **dirottamento emotivo**, il circuito dell'amigdala cattura la parte destra e la tiene sotto il suo controllo, ma quella sinistra può inviare dei segnali al cervello inferiore in grado di calmare la crisi



Musica e psicologia - 1

- **La percezione**
- **I processi cognitivi**
- **Musica e linguaggio**
- **Modelli di competenze musicali**

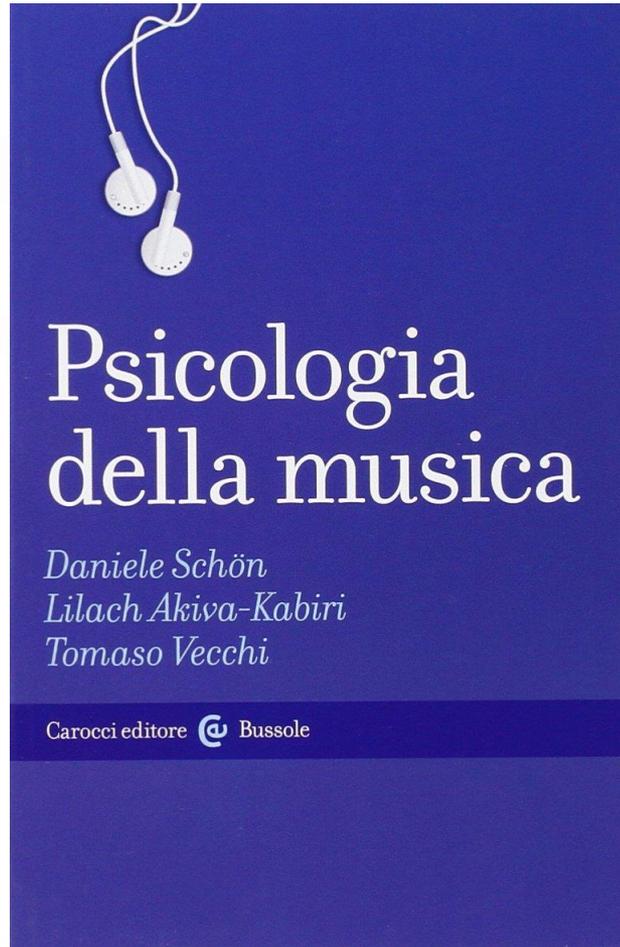
CLDA

Musica e psicologia - 2

- **I modelli cognitivi di percezione ed elaborazione musicale**
 - **Musica ed emozioni**
 - **Musica e neuroscienze**

CLDA

Musica e psicologia - 3



16 dicembre 2017

Auditorium del Conservatorio L D'Annunzio di Pescara

Orario

10:30 – 13:30

14:15 – 19:15

Contenuti:

- **Psicologia - uno sguardo introduttivo**
- **Il ruolo dei processi di comunicazione nelle relazioni interpersonali**
- **Assiomi e patologie della comunicazione interpersonale**
- **Cenni sulla teoria transazionale**

17 febbraio 2018

Auditorium del Conservatorio L D'Annunzio di Pescara

Orario

10:30 – 13:30

14:15 – 19:15

Contenuti:

- **Dimensione cognitiva e dimensione emotiva**
- **Musica e linguaggio**
- **Musica e neuroscienze**

C L D A

3 marzo 2018

Auditorium del Conservatorio L D'Annunzio di Pescara

Orario

14:00 – 18:00

Contenuti:

- **Sintesi delle giornate precedenti**
- **Erogazione dei test di apprendimento**

CLDA