

TECNICA DI FACILITAZIONE	Sette parole
SCOPO PRINCIPALE / OBIETTIVO	#fornire feedback #prospettiva #lavoro di squadra #collaborazione
FASE	#apertura #energizzante
ABILITÀ / CONTENUTO	#comunicazione #valutazione
PERIODO DI TEMPO IN MINUTI	#<15
DIMENSIONE DEL GRUPPO IN PERSONE	#1-5 #6-15 #16-30 #>30
LIVELLO DI FACILITAZIONE	Principiante
ZONA DI COMFORT	Sicuro

Introduzione

Hai mai sentito il cliché: *"Non è quello che dici, ma come lo dici"*? La scossa delle sette parole dimostra drammaticamente questo principio. Si dimostra come il significato di una frase cambia quando si enfatizzano diverse parole. In seguito, si invitano coppie di partecipanti ad esplorare questo concetto.

Strumenti necessari (ciò di cui avete bisogno)

- Usa uno strumento di videoconferenza di tua scelta.

Passi

1. **Fai pratica con la tua frase.** Scrivi una frase di sette parole. Esercitati a dire quella frase ripetutamente, enfatizzando una parola alla volta.
2. **Scrivi una frase.** Scrivi una frase di sette parole e condividila tramite il tuo strumento di videoconferenza. Fai una frase personale che dica qualcosa di te. *Esempio: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.*
3. **Dire le prime versioni della frase.** Dire la frase della lavagna a fogli mobili, sottolineando ed enfatizzando la prima parola. Chiedete ai partecipanti di commentare il messaggio che hanno sentito dal modo in cui avete detto la frase, andando oltre il significato letterale delle parole. Fate una pausa per raccogliere alcune interpretazioni.
Esempio:

Enfasi: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibile interpretazione: Non sto parlando di altre persone. Sto parlando di me.

4. **Dire diverse versioni della frase.** Chiedete ai partecipanti di ascoltare attentamente. Ripetete la frase più volte, enfatizzando le diverse parole. Dopo ogni volta che dite la frase, invitate i partecipanti a condividere la loro interpretazione del significato cambiato.

Esempi:

Seconda versione: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibile interpretazione: Molti progettisti di giochi ritengono che l'attività sia frustrante. Tuttavia, io la trovo piacevole.

Terza versione: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibile interpretazione: C'è qualcosa di speciale nell'atto di creare un gioco.

Quarta versione: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibile interpretazione: Non è solo l'atto di disegnare che è piacevole. C'è un'altra cosa.

Quinta versione: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibile interpretazione: Non sono solo un designer introverso. Mi piace anche invitare le persone a giocare e guardarle.

Sesta versione: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibile interpretazione: Non mi piacciono i giochi banali e divertenti. Sono un tipo di gioco serio che vuole che la gente impari dal gioco.

Settima versione: Mi piace progettare e condurre giochi di formazione.

Possibili interpretazioni: Non mi piacciono gli esercizi di allenamento noiosi. Voglio che la gente faccia giochi interessanti.

5. **Invita i partecipanti a esplorare l'idea.** Chiedete ad ogni partecipante di scrivere una frase di sette parole. (Non importa se la frase è più lunga o più corta.) Dopo una pausa adeguata, chiedete ai partecipanti di accoppiarsi. Chiedete loro di fare a turno per condividere diverse versioni delle loro frasi e interpretazioni appropriate. Assegnateli alle stanze di pausa.

6. **Conduci una discussione di debriefing** facendo questi tipi di domande:

- Il significato di quello che dici cambia a seconda di come lo dici. Quali esempi sul posto di lavoro hai di questo principio?
- Come puoi usare questo principio nelle tue attività di formazione?
- Quali precauzioni devi prendere per dare un feedback costruttivo agli altri?
- Hai la sensazione che la gente spesso fraintenda quello che dici? Potrebbe essere il modo in cui lo dici?
- Pensi che chi non è madrelingua inglese abbia difficoltà perché non sottolinea le parole chiave?

Suggerimenti e trucchi

- Il significato di ciò che dici non dipende solo dalle parole, ma anche dal tono, dalla sottolineatura, dall'enfasi e dall'intonazione che usi.
- Il tono della nostra voce trasporta gli aspetti emotivi di ciò che diciamo. Dobbiamo prestare attenzione non solo a quello che diciamo ma a come lo diciamo.

Fonte

<http://www.thiagi.com/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

FAVILLE: 2019-1-SK01-KA204-060711

Disclaimer: The views and opinions expressed in this publication are the sole responsibility of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the European Commission.

Developed by FAVILLE partnership. All methods & tools © their respective owners.