

# IL LINGUAGGIO DEL CORPO NELL'INSEGNAMENTO

## *Comunicazione non verbale*

DA PSYCHOLOGIE HEUTE, 4, 2008; TRADUZIONE ITALIANA DI GABRIELE NOFERI

Oltre metà della comunicazione umana passa attraverso i segnali del corpo. Gli insegnanti agiscono sull'attenzione e sul comportamento della classe non solo con quello che dicono, ma anche attraverso il *linguaggio corporeo*: movimento, postura, mimica, contatto visivo, tono di voce e modo di parlare.

I ruoli che l'insegnante impersona, anche mediante il linguaggio del corpo, sono innumerevoli. Dirige la classe e guida gli allievi nell'acquisizione di cognizioni e competenze. È, specie nelle prime classi, una sorta di domatore, che col suo atteggiamento deciso, autorevole, chiaro, univoco, energico, amichevole e attento ai bisogni dei singoli riesce a costruire un gruppo. Ma è anche un attore, che cerca di tenere avvinto il suo pubblico e suscitare entusiasmo per l'argomento di volta in volta trattato.

Gli esempi che seguono illustrano come certi segnali non verbali possano creare in classe alcune situazioni difficili:

- L'insegnante ha una postura curva, parla a voce bassa ed esitante, evita di guardare negli occhi gli allievi: tutti segni di insicurezza.
- L'insegnante saluta gli alunni con un'occhiata rapida e piuttosto annoiata, poi si affaccia alla finestra, facendo capire che vorrebbe essere altrove.
- Dopo un "Buongiorno" frettoloso, l'insegnante si trincerava dietro la cattedra e comincia subito a fare l'appello e a interrogare sui compiti a casa.
- ® Misurando a gran passi l'aula da cima a fondo, l'insegnante espone con enfasi l'argomento del giorno, senza permettere agli studenti di interromperlo (al massimo, devono rispondere a qualche sua domanda): ricetta sicura di noia mortale.
- Si esprime con gesti autoritari, stoccate ironiche e sgridate violente: così facendo ottiene soltanto di ingenerare agitazione, interesse e aggressività.

Questi esempi (sia pure caricaturali) vogliono mostrare che il modo di presentarsi di un insegnante e i messaggi che consciamente o inconsciamente egli invia col linguaggio corporeo sono sufficienti a produrre una situazione di caos totale, gelando il clima della classe e azzerando le possibilità di un apprendimento efficace. In altri termini, l'atteggiamento con cui un insegnante si pone di fronte alla classe è così importante che le sue aspettative si possono rispecchiare negli alunni come una *profezia che si autoavvera*.

Secondo il pedagogista Rudolf Heidemann (2007): «Attraverso il corpo esprimiamo i nostri moti interiori e il linguaggio corporeo è una premessa essenziale per una credibile opera di persuasione». La credibilità dell'insegnante dipende in larga misura dall'assenza di contraddizioni fra i vari segnali, dall'omogeneità di parole, pensiero e azione: «Quanto più coerenti sono i movimenti di tutto il corpo», prosegue Heidemann, «tanto più credibile è il linguaggio corporeo dell'insegnante e quindi la sua stessa persona». Il contatto con la classe si instaura in primo luogo mediante un efficace linguaggio corporeo, sarà possibile trasmettere in maniera motivante i contenuti didattici.

Un insegnamento efficace esige una buona preparazione professionale, didattica e pedagogica e il segreto del successo richiede, come sostengono i pedagogisti Hilbert Meyer e Andreas Helmke, numerosi ingredienti: strutturazione chiara delle lezioni; efficace conduzione della classe, che permetta di dedicare la maggior parte del tempo all'apprendimento vero e proprio; chiarezza dei contenuti, finalizzata all'acquisizione di competenze; comunicazione stimolante; orientamento degli studenti e apprendimento in rete; opportune variazioni di metodo; sostegno individuale; apprendimento attivo e autonomo; esercizio

intelligente per consolidare gli apprendimenti; valutazione trasparente delle prestazioni e feedback individuale; ambiente motivante e clima positivo in classe.

Oltre tutto questo, anche il linguaggio corporeo ha un peso importante, come sottolinea Reinhard Krüger (2007), docente all'Università di Stoccarda, che studia il linguaggio del corpo in una prospettiva storica e antropologica: «Chi non lo possiede per talento naturale», afferma, «deve acquisire, con un sistematico apprendimento consapevole, il linguaggio corporeo giusto, adeguato alla specifica situazione dell'insegnamento». Trovare il giusto equilibrio fra disciplina e disponibilità riesce più facile a quegli insegnanti che vedono gli allievi come persone e che a loro volta sono autentici nel linguaggio corporeo. «Questo tipo di insegnante entra in contatto con la classe fin dal primo minuto di lezione», sostiene Joachim Bauer (2007), professore di medicina psicosomatica, psichiatria e psicoterapia alla clinica universitaria di Friburgo e fondatore a Monaco di un servizio di assistenza sanitaria per gli operatori della scuola. «Gli studenti riconoscono intuitivamente dagli indizi non verbali se la persona che hanno davanti agisce in maniera consapevole e responsabile, oppure non sa che pesci prendere, vorrebbe nascondersi e non vede l'ora che suoni la campanella». Ecco alcuni suggerimenti pratici:

- Il modo di stare con se stessi e di mettersi in scena invia segnali che gli allievi riconoscono subito. Con la postura e col modo di stare fermi e camminare cercate di mostrare che siete realmente presenti in classe.
- Controllate se avete la sensazione di essere perseguitati dal lavoro e dalle urgenze. Gli allievi si accorgono subito se l'insegnante si sente "inseguito": dal passo affrettato, dalla postura ripiegata, dalla tendenza a barricarsi dietro la cattedra.
- I momenti iniziali dell'ora sono importanti. Non bruciateli con la fretta. Entrate in classe con calma, posate il materiale sulla cattedra, fermatevi un momento e lasciate scorrere lo sguardo su tutta la classe, prima di salutare con voce chiara e forte.
- Non roviniate l'inizio dell'ora con formalità sempre uguali («Oggi chi manca?»), ma dopo il saluto cercate di entrare subito in sintonia con lo stato d'animo della classe e dite qualcosa per assicurarvi l'attenzione (ad esempio: «Avete visto...?»). A questo punto, con voce sicura, iniziate la lezione: «Bene! Ora al lavoro! Oggi parliamo di...».
- Durante la lezione rivolgetevi sempre alla classe, senza "nascondervi" dietro la cattedra. Il modo di muoversi ha un grande effetto sugli allievi. Cambiate sempre posto durante la lezione, con calma sovrana.
- Siate amichevoli, ma senza dare troppa confidenza. La cordialità funziona solo se non è forzata e fa parte di un buon atteggiamento naturale verso la vita. In quel caso ne emana un influsso positivo sui ragazzi.

È importante, però, anche fare attenzione ai gesti. Essi non servono solo a illustrare visivamente concetti astratti. Il movimento delle braccia e delle mani suscita un flusso di energia che pervade tutto il corpo: «Il cervello funziona a pieno regime», sottolinea Irena Bischoff (2007), «si pensa meglio e l'articolazione corporea del discorso acquista vivacità». Dato che corpo e psiche si stimolano a vicenda, si possono intenzionalmente usare i gesti per regolare il *ritmo* del discorso: gesti brevi e rapidi lo accelerano, stimolando le emozioni, gesti calmi lo rallentano. Regolando consapevolmente la velocità su questo ritmo, il discorso acquista tranquillità e un accento più ponderato.

Quasi tutti parlando facciamo involontariamente gesti e movimenti delle mani: movimenti ampi, circolari, energici, bruschi, trattenuti, sprezzanti, ecc. Dice Reinhard Krüger (2007), «Sono i gesti di accompagnamento che hanno un ruolo importante nel discorso. Ci servono perché sono uno stimolo motorio alla produzione del linguaggio. Nello stesso tempo agiscono attraverso i neuroni specchio nel cervello di chi ascolta, aiutandolo a percepire e comprendere meglio la nostra articolazione verbale».

Un gesto particolarmente caro agli insegnanti, ma poco adatto allo scopo, secondo Irena Bischoff, è puntare l'indice. Il dito puntato si sovrappone al contenuto verbale, distraendo lo sguardo degli allievi.

Vorrebbe stimolare l'attenzione e dare maggior peso alle parole, ma finisce invece per distrarre, ostacolando l'assimilazione dei contenuti. A ciò si aggiunge un tono di voce nel quale echeggia di continuo il messaggio: «Attenzione! Questo è molto importante». Il segnale d'importanza può essere ancor più marcato usando la bacchetta, un prolungamento dell'indice puntato. Secondo Reinhard Krüger, «tutto questo non fa altro che inflazionare i segnali, che finiscono per fare cilecca»,

Per evitarlo, Irena Bischoff consiglia di non usare mai l'indice ma più dita, possibilmente l'intera mano: una mano leggera, flessibile, non tesa come una lama, che può essere sentita a livello subliminale come un'aggressione. I gesti non devono essere eccitati, contratti, teatrali, ma parsimoniosi e precisi. Sottolinea Rudolf Heidemann: «Una mimica esagerata è controproducente quando accompagna contenuti che non vi corrispondono».

La cosa migliore è usare gesti ampi, aperti e tranquilli, gesti di contatto rivolti agli allievi, muovendo le braccia all'altezza del petto, con la superficie delle mani lievemente volta in su. Osserva Krüger: «L'atteggiamento della mano deve essere rilassato, con dita né tese né chiuse a pugno». Si eviti inoltre il movimento simultaneo delle due braccia, che quasi sempre dà luogo a gesti autoritari, oppure a segnali eli resa e d'impotenza. E soprattutto si eviti di maneggiare nervosamente il gessetto o la penna a sfera.

Il gesto deve precedere, la parola seguire, non viceversa: in quell'intervallo di millisecondi, il gesto stimola l'attenzione degli ascoltatori, quando ancora non hanno udito ed elaborato nemmeno la prima parola. «Da quando siamo in grado di seguire grazie alla TAC e alla risonanza magnetica i processi che si svolgono nel cervello», nota Krüger, «sappiamo che l'attenzione è attivata dalla percezione di gesti, prima che dalla comprensione verbale».

Raccomanda Irena Bischoff: «Rivolgetevi sempre intenzionalmente alla persona interpellata e guardatela negli occhi. Ciò segnala, dal punto di vista sia spaziale che psicologico, un coinvolgimento genuino». Dato che fondamentalmente l'educatore deve mostrare solo una presenza chiara e gesti che accompagnano la parola, uno strumento di comunicazione molto importante secondo Krüger è il contatto oculare: rivolgere sguardi di incoraggiamento, apprezzamento, indirizzo, approvazione, disapprovazione, ecc.

Quando l'insegnante pone una domanda alla classe, la motivazione degli alunni a rispondere trova un sostegno non verbale nei suoi sguardi e gesti d'incoraggiamento: ad esempio, le mani lievemente tese in avanti che, ruotando lentamente l'una sull'altra, invitano a mettere in moto il pensiero. Ma ci vuole una certa prudenza, evidenzia Krüger: «I gesti dell'insegnante non devono essere troppo marcati, teatrali, o peggio ancora mario-nettistici. Il controllo deve essere esercitato con la voce, con gesti delle mani che accompagnano le parole, con una presenza spaziale ben definita e soprattutto attraverso il contatto oculare con gli allievi», le cose sono molto diverse quando si parla davanti a un grande pubblico: lì sono consigliabili i gesti ampi, che sono invece inadatti al contesto della classe scolastica.

Gli educatori possono comunque servirsi consapevolmente del linguaggio corporeo per strutturare la drammaturgia della situazione scolastica. Non si tratta però di falsare la propria personalità. L'insegnante deve anzi mostrare i suoi caratteri autentici e lasciarli capire agli allievi. «Reagiamo positivamente quando vengono alla luce le qualità personali, non solo il fascino naturale ma anche certe spigolosi-tà», sottolinea Rudolf Heidemann. «Tutti sappiamo quali effetti duraturi hanno avuto su di noi gli insegnanti. Gran parte delle materie scolastiche si è cancellata da tempo, ma le figure degli insegnanti le abbiamo ancora oggi vive e presenti davanti a noi».

**Dieter Smolka**, pedagoga, preside del liceo Hochdahl di Erkrath (Nordrheinwestphalen), è autore di numerose pubblicazioni sulla teoria dell'educazione, la politica scolastica e la didattica.

## **Riferimenti bibliografici**

- BAUER J. (2007), *Lob der Schule. Sieben Perspektiven für Schiller, Lehrer und Eltern*, Hoffmann und Campe, Hamburg.
- BISHOFF I. (2007), *Körpersprache und Gestik trainieren. Auftreten in beruflichen Situationen. Ein Arbeitshandbuch*, Beltz, Weinheim.
- HEIDEMANN R. (2007), *Körpersprache im Unterricht. Ein Ratgeber für Lehrende*, Quelle und Meyer, Wiebelsheim.
- KRÜGER R. (2007). «Spiegel - Neuronen - Sprache. Versuch über den Zusammenhang von Sprache, Motorik, Verstehen und Rede», *Mitsprache. Fachzeitschrift für Sprachheilpädagogik*, 3, 21-39.
- MEYER H. (2007), *Was ist guter Unterricht?*, Cornelsen Scriptor, Berlino.
- ROSENBUSCH H., SCHOBRO. (Hg., 2004), *Körpersprache und Pädagogik*, Schneider Verlag Hohengehren, Baltmannsweiler.
- SMOLKA D. (Hg., 2006), *Schulermotivation. Konzepte und Anregungen für die Praxis*, Luchterhand, Neuwied.