

Massimo Tommolillo - Leonardo Galantucci

Giochi psicosociali d'aula

Prefazione
di Adelino Cattani



Dino Audino
editore



**LA BILANCIA
DELLA RAGIONE**

*Se noi avessimo una bilancia della ragione...
possederemmo un'arte più preziosa della miracolosa scienza
della trasmutazione in oro (G.W. Leibniz)*

Diretta da Adelino Cattani
e Bruno Mastroianni

© 2024 Dino Audino
srl unipersonale

via di Monte Brianzo, 91
00186 Roma
www.audinoeditore.it

Editor
Giovanna Guidoni

Cura redazionale
Asia Mattei

Progetto grafico: Duccio Boscoli

È vietata la riproduzione, anche parziale, di questo libro,
effettuata con qualsiasi mezzo compresa la fotocopia,
anche ad uso interno o didattico, non autorizzata dall'editore.

Indice

Introduzione di Adelino Cattani	p. 9
Prefazione	11
<i>Presentazione dei giochi</i>	13
<i>Come si strutturano i capitoli</i>	15
Capitolo primo	
<i>La percezione psicosociale</i>	17
<i>Utilizzo dell'esercitazione</i>	17
<i>L'esercitazione</i>	18
<i>La gestione del post esercitazione</i>	19
<i>Le conclusioni</i>	21
<i>Un po' di teoria sulla percezione sociale</i>	22
<i>L'apprendimento di concetti</i>	22
<i>L'organizzazione della percezione</i>	24
<i>Coerenza e integrazione delle informazioni</i>	24
<i>Recency, primacy e memoria sociale</i>	25
<i>La profezia autoavverantesi ovvero: l'effetto Pigmalione</i>	26
Capitolo secondo	
<i>Saper ascoltare come orientamento alla persona</i>	28
<i>Utilizzo dell'esercitazione</i>	28
<i>L'esercitazione</i>	29
<i>Documentazione da consegnare agli intervistatori</i>	30
<i>La gestione del post esercitazione</i>	31
<i>Le conclusioni</i>	32
<i>Un po' di teoria sul saper ascoltare come orientamento alla persona</i>	33
Capitolo terzo	
<i>La leadership idiosincratca</i>	37
<i>Utilizzo dell'esercitazione</i>	37
<i>L'esercitazione</i>	38

<i>La gestione del post esercitazione</i>	46
<i>Le conclusioni</i>	47
<i>Un po' di teoria su potere e leadership</i>	48
<i>Il potere di informazione</i>	49
<i>Potere di riferimento</i>	49
<i>Il potere legittimo</i>	50
<i>Potere dell'esperto</i>	50
<i>Potere di ricompensa e potere coercitivo</i>	51
<i>L'accesso al potere</i>	51
<i>I tratti personali</i>	52
<i>La leadership</i>	52
<i>La situazione crea il leader</i>	52
<i>Orientamento al compito o alla relazione</i>	54
<i>Costi e benefici della leadership, la transazione interpersonale</i>	55

Capitolo quarto

<i>L'interazione nei gruppi</i>	57
<i>Utilizzo dell'esercitazione</i>	57
<i>L'esercitazione</i>	58
<i>La gestione del post esercitazione</i>	63
<i>Le conclusioni</i>	67
<i>Un po' di teoria sull'interazione nei gruppi</i>	69
<i>La teoria psicoanalitica</i>	70
<i>La teoria socioanalitica</i>	70
<i>La teoria psicosociale</i>	71
<i>Il processo decisionale di gruppo</i>	78
<i>La scelta delle strategie</i>	79

Capitolo quinto

<i>I flussi comunicativi nei gruppi di lavoro</i>	81
<i>Utilizzo dell'esercitazione</i>	81
<i>L'esercitazione</i>	81
<i>La gestione del post esercitazione</i>	84
<i>Le conclusioni</i>	87
<i>Un po' di teoria sulla comunicazione nei piccoli gruppi</i>	87
<i>Il gruppo con comunicazione a catena</i>	87
<i>Il gruppo con comunicazione a cerchio</i>	88
<i>Il gruppo con comunicazione a stella o ruota</i>	89
<i>Funzionalità dei gruppi</i>	90
<i>La comunicazione nei grandi gruppi</i>	90
<i>Le reti di comunicazione nelle organizzazioni</i>	91
<i>I canali di comunicazione nelle organizzazioni</i>	92
<i>La distorsione delle informazioni</i>	93
<i>La comunicazione burocratica</i>	94

Capitolo sesto

Il conflitto e la cooperazione nella negoziazione	95
<i>Utilizzo dell'esercitazione</i>	95
<i>L'esercitazione "il gioco dei camionisti"</i>	96
<i>La gestione del post esercitazione</i>	99
<i>Le conclusioni</i>	102
<i>Un po' di teoria su conflitto e cooperazione</i>	104
<i>I fondamenti dello scambio e dell'adattamento</i>	105
<i>Il sottocompenso o psicologia della rivincita</i>	106
<i>Il sovracompenso-punizione o mutamento di percezione</i>	107
<i>Gli scambi a motivazione mista</i>	107
<i>La strategia della cooperazione</i>	108
<i>La strategia del muso duro</i>	108
<i>La minaccia condizionata</i>	109
<i>La strategia "occhio per occhio"</i>	110
<i>Comunicazione, fiducia e cooperazione</i>	110
<i>Accorgimenti ed effetti collaterali dei giochi d'aula</i>	111
<i>L'analisi dell'esperienza</i>	112

Capitolo settimo

Esercitazioni fuori dall'aula	113
<i>La formazione outdoor</i>	113
<i>La pratica del dragon boat come modalità formativa</i>	115