

- SCAMBIO RIFLESSIVO VISITA IN AULA 5 - Asse Tecnico professionale (parrucchiere)

Anno: 2014-2015				
1.	Formatore	Eravamo rimasti al tuo stile, e poi la questione di Facebook. Questo forse lo avevamo già visto, allora proseguiamo con: -qual è il liquido che arriva a cento gradi?- Stella –l'acqua quando bolle- e tu per confermare ripeti la frase appena detta da lei. Qui, quello che ti dicevo prima, il rinforzo positivo, -Grazie Stella-		
2.	Renato	Che non ho fatto? Ho solo ripetuto la sua risposta, quindi era una conferma, ma non una gratificazione.		
3.	Formatore	Esattamente; l'importanza del ripetere il nome sta nel fatto che è come se tu le comunicassi che sei attento anche a lei e non solo alla risposta; un attestato di fiducia, di riconoscimento, che tra l'altro su di loro ha un effetto potenziante, perché voi siete gli insegnanti, gli adulti di riferimento, quindi sentirsi gratificati, soprattutto dopo anni di rinforzi negativi, quando sentivano il loro nome solo per essere rimproverati. Queste sono quelle occasioni molto importanti in cui voi, con poco, potete contribuire alla "ricostruzione" della loro autostima, attraverso piccoli interventi che corrispondono effettivamente a quello che dicono e fanno. ... faccio male solo quando faccio trazione sul capello-; qui ho apprezzato particolarmente la prossemica, cioè l'uso dello spazio in aula, perché è un'area del linguaggio non verbale che ha diversi effetti, ad esempio il contenimento, in modo che loro non disturbino quando le classi sono più vivaci, ma non è il caso di questa. Però in alcune classi molto vivaci, il fatto che l'insegnante si avvicina ai ragazzi li aiuta un po'.		
4.	Renato	Io non sono da cattedra, perché opero in laboratorio, però anche quando faccio qualche lezione frontale in aula, o quando faccio supplenza, a me piace girare tra i banchi, credo che serva per attirare un po' di più l'attenzione...		
5.	Formatore	Sì, per rendere più dinamica la lezione. Sotto tanti punti di vista è buono, ad esempio: avvicinandosi a loro, c'è un'area di contatto che si chiama prossimale, cioè dove basta la tua presenza e loro già si ricompongono, è come se ci fosse un contatto con la persona, solo avvicinandosi; se il ragazzo sta facendo qualcosa di sbagliato con un atteggiamento di questo tipo loro si ricompongono. Poi la voce dell'insegnante arriva da varie angolazioni, e questo è stimolante anche nell'attenzione, perché non sentono sempre lo stesso tono dalla stessa direzione.		
6.	Renato	Non voglio interromperti, ma a proposito di voce, mi è sempre stato detto che ho un tono di voce gradevole, anche quando mi registro, effettivamente me ne rendo conto, però spesso mi dicono che parlo sottovoce, hai notato questo tipo di difetto?		
7.	Formatore	Ma io dico che è un volume appropriato, perché il tuo tono di voce non diventa pesante, oppure non si riesce a sentire, mi viene da dire invece, che è un tono di voce catartico, cioè che tranquillizza, non agitato, ma è un volume che favorisce. Certo poi noi con la voce possiamo giocare molto, ad esempio ogni tanto alzare il volume, oppure abbassarlo		

		ulteriormente, questo spiazza, loro devono fare un ulteriore sforzo per sentire. Questo lo usano nelle tecniche oratoriali, per tenere il pubblico attento, diciamo così. Però a me sembra che la tua voce sia molto adeguata, molto pacata e questo aiuta insomma.		
8.	Renato	Quanto meno può sembrare rassicurante? Rassicurante dal punto di vista professionale, io vorrei infatti, avere una voce, quando spiego che sia credibile, tutto qui; non è la voce del doppiatore del film che può doppiarti il criminale o l'avvocato insomma!		
9.	Formatore	Certamente, anche perché tu non sei spento, sei molto espressivo, usi il corpo, ti muovi, gesticoli, quindi questo abbinato alla voce, crea un clima disteso.		
10.	Renato	Se dovessi parlare di calcio, probabilmente otterrei l'effetto contrario, non saprei cosa dire, anche se l'imparassi a memoria, non vedrei l'ora di finirla!		
11.	Formatore	-Qual è la tecnica che abbiamo imparato?- Lorena: -la suddivisione- , -già, ma non in maniera scomposta, ma corretta ed elegante- Qua ad esempio il discorso del rinforzo, tanto più a Lorena perché ha risposto bene, quindi -Grazie Lorena o molto bene- Io ho trovato questa modalità, perché uno dei rischi che mi hanno fatto notare alcuni tuoi colleghi, è che se tu li gratifichi continuamente, quando fanno qualcosa di veramente lodevole, cosa gli dici? Allora io penso che una via di mezzo può essere dire: -grazie Lorena - che è come dire il tuo intervento contribuisce alla lezione e riconosco te come persona, e quando invece dici una cosa veramente strepitosa, magari ti dico "bravissima, molto bene Lorena", però è importante quel momento di riconoscimento, della individualità. Ognuno di noi ama sentirsi figlio unico e loro ne hanno molto bisogno.		
12.	Renato	È strano che non mi riesca così facile chiamarli per nome, quando sono il primo a chiedere loro come si chiamano. Devo ricordarmi il nome, perché è molto meglio, anche a te è meglio chiamarti per nome che dirti -eh...vieni?- chiamarti per nome è più partecipativo; grazie che me lo hai fatto notare, altrimenti...		
13.	Formatore	Ma perché diciamo quando c'è un buon rapporto, come nel vostro caso, si crea anche una buona confidenza, quindi certe cose uno le dà per scontate, succede! Questo momento riflessivo serve proprio a focalizzare, nel senso che meno cose vengono date per scontate, meglio è. Questo fatto, dal loro punto di vista, ha un effetto che è molto costruttivo, allora vale la pena allenarsi. Anch'io, per esempio, nella formazione degli adulti, mi sono un po' allenato a questo, perché ho visto che è una cosa molto apprezzata; anche qui mi è stato detto da molti vostri colleghi, il fatto che nella formazione vi chiamavo per nome, perché ha un effetto di riconoscimento, nel senso che non sei anonimo, ma sei tu e non un altro. Anche questo dal punto di vista comunicativo, sono sottigliezze, ma ci riflettiamo, tu dici "Già, ma non in maniera scomposta"; l'uso del <i>ma</i> o del <i>però</i>, ha un effetto non sempre costruttivo, nel senso che se io ti dico: "Guarda Renato hai fatto bene la lezione, ma in questa parte qua..." il rischio che si corre è che nella mente dell'altro si formula il pensiero che c'è un errore; come se la formulazione di questo <i>ma</i> cancellasse il positivo che hai		

		<p>detto prima. Allora è meglio dire: -grazie Lorena, un'altra cosa da considerare è che la posizione non deve essere scomposta- aggiungo un pezzo deve essere la loro percezione, non aggiungo un <i>ma</i>, perché il <i>ma</i> o il <i>però</i>, cancella quello di prima. Poi spieghi quanto sia importante avere ordine nel lavoro, questo è un aspetto che puoi tirare fuori da loro, cioè dire: -Ragazzi provate a pensare, quando uno deve fare un lavoro, cosa deve avere, come si deve regolare?- in modo tale che loro stessi arrivino a questo. Perché ti dico questo, anche se tu di solito sei attento a questo, però serve a renderli più attivi possibili e che ci arrivino loro. Questa è una cosa molto importante, tirarla fuori da loro, perché ci arrivano anche loro a sapere che se non hanno la spazzola a portata di mano, dopo perdono tempo, e magari lasciano la cliente con la ciocca per aria! Questi aspetti qua, piuttosto che dire tutto tu, fallo dedurre a loro. –Meccanicamente riusciamo a contrastare questa direzione sbagliata per... qual è l'obiettivo, dare una forma armonica?- In questo caso volevo mettere l'accento sul fatto che se tu poni queste domande, ti fermi un secondo e li fai riflettere. Sempre il discorso di prima del farli pensare, farli ragionare e allenarli a questo ragionamento. –Usando quale suddivisione?- Raffael –a croce- e tu –no- Stella –circolare- ad esempio avresti potuto chiedere a Raffael: -cosa ti ha fatto dire a croce, come lo hai collegato all'argomento?- esplorare prima di dirgli di “no”. Si tratta Renato di cercare quel nucleo di buono che c'è in quello che dicono e in quello che sono; questa è la base dell'insegnamento. In questo voi siete degli esperti.</p>		
14.	Renato	Adesso che me lo stai facendo notare, mi dispiace, perché in effetti sono stato definitivo con quella risposta con Raffael e siccome era il primo giorno e per lui dare quella risposta è stato un grande risultato, è una conquista contribuire all'andamento della lezione. file 23 Non posso essere perfetto!		
15.	Formatore	Menomale! Altrimenti saresti inquietante! Poi Stella: -circolare- e tu dici: –ma meglio, perimetrale- Qui c'è di nuovo il “ma”, era meglio dire: –circolare, vediamo se riuscite a trovare il termine tecnico-...		
16.	Renato	Potevo dire: –ci siamo già più vicini, ma visto che tecnicamente facciamo il contorno della testa, non proprio un cerchio, ma uno spazio della testa, io segno irregolare, dovrebbe arrivare a un perimetro-.		
17.	Formatore	Esatto.		
18.	Renato	Però dire questo senza i “ma”, senza i ”però”.		
19.	Formatore	Anche questo è allenamento, anch'io devo tenere un monitoraggio su me stesso, perché mi viene quasi...		
20.	Renato	Questo mio atteggiamento, lo collegherei al fatto che tendo ad anticipare, perché ho la tendenza a venire sempre in aiuto, non perché mi sento perfetto, è una premura verso di loro.		
21.	Formatore	Allora diciamo che la riflessione che facciamo è per avere una premura che li aiuti ad aiutarsi, questo è il punto, quindi voi sostenete e incoraggiate quel poco che danno affinché		

		diano di più dove però il vostro lavoro è di supporto più che di sostituzione, perché la premura a volte sconfina proprio in questo.		
22.	Renato	Sconfina nella capacità dell'altro di agire.		
23.	Formatore	-Come mai i capelli vanno verso il basso?- chiedi a Miluna, risponde che è la forza di gravità e tu -esatto-, in questo caso aggiungere il nome, -esatto Miluna -. Anche qui, forza di gravità, quando vengono fuori questi concetti scientifici, vale la pena esplorare che sia chiaro per tutti. Per noi è scontato saperlo, ma non è detto che lo sappiano tutti cos'è; allora ci fermiamo un attimo, esploriamo, e se è il caso diamo la spiegazione del termine o del concetto che abbiamo esposto. Questo è il discorso della terminologia, non dare per scontato il significato delle cose; per sapere se lo sanno, verifichiamo. Adesso nel proseguo della lezione, arrivi allo schema, e mi verrebbe da dire che questo potrebbe essere l'obiettivo della lezione, per questo ti dicevo di scrivere, e in parte lo hai fatto; infatti l'obiettivo della lezione era la messa in piega. Questa mappa cognitiva è molto utile, perché li aiuta a focalizzare i punti principali: forma direzione, volume, con un disegno.		
24.	Renato	Voleva essere più un diagramma di flusso; lo farò quando avrò dato qualche indicazione in più. Volevo che arrivassero ad avere un incipit, del prendere in mano il phon in maniera diversa e una spazzola per ottenere una forma, questa rotondità della base.		
25.	Formatore	Utile, molto utile per l'apprendimento, molto utile, perché fissi lo schemino, e su quello poi recuperi le altre informazione che tu hai dato; poi inserisci due racconti. Stamattina mi hai chiesto se facevi bene a raccontare; io penso che tu non faccia bene, benissimo, perché introduci il dispositivo narrativo che ha un potere enorme, perché è un dispositivo che attira l'attenzione. Ti faccio un esempio: in chiesa, quando il prete dice: "Stamattina è venuta una signora..." vedi la gente che subito alza gli occhi... cioè s'innalza il livello attentivo, perché in quel momento lì, non fai le solite prediche, ma diventi un testimone, cioè ti faccio vedere quanto quello che sto facendo, è legato alla vita reale, quindi ho trovato molto apprezzabile questo. A loro piace perché questo li trasporta nel mondo del lavoro, nella realtà, "guardate che quello che facciamo qui è collegato alla realtà, riguarda voi, il vostro futuro". L'inventario dei movimenti in trent'anni, hai detto che hai cercato di fare un bilancio di trent'anni dei movimenti ripetitivi e hai detto dopo che erano una marea. È stato molto interessante anche per me, perché questa è la mia ricerca: tutte quelle cose che sono dentro la pratica, tutti le facciamo, ma è difficile dirle. Questo io lo riferisco alla pratica didattica: mettere in parola tutto quello che l'insegnante fa. Non è facilissimo restituire, quindi molto efficace questo, ogni tanto raccontare una storia, aiuta i ragazzi a capire di più delle tante cose teoriche. Anche perché le storie hanno un collegamento più emotivo quindi più coinvolgenti.		
26.	Renato	Anche se hai capito che per me un po' tutto è emotivo: nella vita mi è difficile non condire..., a parte le cose che non mi interessano. Se tu mi dici se sono appassionato di calcio, puoi fare tutto		

		quello che vuoi, ma non mi emozionerai.		
27.	Formatore	È bellissima questa immagine “non condire” perché si tratta proprio di questo, “mettere il gusto”; quando racconti una storia all’interno di una lezione, dai il gusto delle cose che spieghi, quindi da teorico diventa esperienziale, quindi è molto più efficace. “Il phon ci dà...?” e Miluna dice manualità, e tu “Cosa fornisce, lo abbiamo detto prima...”, tutti dicono calore; qui lo stesso discorso di prima, “manualità”, effettivamente ci dà manualità e poi ci dà qualcos’altro.		
28.	Renato	Però non lo prenderemmo in mano se non facesse vento e caldo, non lo avrebbero neanche inventato, per quale motivo! Tra l’altro assomiglia vagamente a una pistola, ad un arma, a uno spara qualcosa.		
29.	Formatore	Poi tu spieghi la storia dell’equilibrio, come sono fatti e come erano fatti in passato.		
30.	Renato	Ho dato spiegazioni, perché certi dicono che gli piace tenerlo in un certo modo, ma invece si parla di equilibri, e secondo come lo tieni, può avere effetti sul polso, sulla postura della mano, del funzionamento della mano, che una delle parti più logorate nel nostro lavoro.		
31.	Formatore	Adesso è il momento dell’interazione, tutti ti hanno dato la risposta giusta, allora “Molto, bene; oppure: bene grazie”. Poi un’altra cosa, tu dici: “Aria e calore”, come dire “avete risposto ma non in maniera completa”, invece va valorizzato questo e poi aggiungi aria e calore. Cogli la sfumatura? Bene. “D’estate che fa la pioggia sul piazzale?”, qui ho apprezzato questo passaggio, perché non li porti a dire <i>evapora</i>, non gli dai la risposta subito, ma li fai pensare, cosa succede con l’acqua che fa le pozzanghere nel piazzale e con il calore diventa umidità, e quindi l’umidità con il calore che fa? Alla fine di questo si tratta, di condurli al sapere, e di vedere che anche loro ci possono arrivare.		
32.	Renato	Questo è stato un esempio azzecato, mentre altri lo sono stati un po’ meno.		
33.	Formatore	Esattamente, questo è il bello, come dicevi tu, non siamo perfetti, ma possiamo potenziare quelle occasioni in cui possiamo condurli al sapere. Questo ti sarà molto utile, forse te lo avevo già detto prima, in laboratorio, cioè di stare attento a non farli diventare degli esecutori, ma “Tu cosa faresti, se fai così, secondo te che cosa succede?” li conduci, non che dici loro direttamente cosa fare.		
34.	Renato	Appunto ho fatto l’esempio dell’acqua che evapora e che evapora ad una certa temperatura, e che se l’acqua bolle attorno al capello, ha un effetto negativo. Cerco di portar loro a cercare la risposta. Qualcuno l’ha detto, ha detto <i>brucia</i> , non è esatto come termine, però avrei potuto dire va bene.		
35.	Formatore	Avresti potuto dire: “Prova a riflettere, l’acqua nella pozzanghera con il sole, brucia?, tu cosa dici?”, l’idea è di sostenerli finché ci arrivano loro.		
36.	Renato	Deve sembrare una loro conquista.		
37.	Formatore	Esatto questa è l’idea. Allora un dettaglio: rispetto all’uso dello spazio che ti dicevo prima, in questa fase della lezione, ho notato che eri rimasto un po’ fermo vicino alla lavagna;		

		questo ti succede quando usi la lavagna o le slide, rischi di rimanere inchiodato e quindi lì si perde l'effetto del suono e della vicinanza; penso alla ragazza che era in fondo alla tua destra. Oppure per esempio, se hai un ragazzo più vivace, dici "Vai alla lavagna, scrivi " e tu dal fondo gli dici cosa scrivere, così loro sono più coinvolti.		
38.	Renato	Ecco magari quello che ho fatto con Raffael, che cortesemente gli ho chiesto di cancellarmi la lavagna, avrei potuto dire in un momento che ero lontano: "Già che sei lì, aggiungimi volume, fammi un bel cerchio intorno", quindi diventa partecipante.		
39.	Formatore	Ecco potenziare questo, soprattutto che non rimanga nessuno alle tue spalle, perché c'è stato un momento in cui Raffael è rimasto alle tue spalle. Infatti, il contatto degli occhi è molto importante per stimolare l'attenzione, anche se tu li guardi tanto, questo è un tuo punto di forza. Lì..., succede, l'importante è la consapevolezza che tu hai, che gli occhi sono uno strumento molto potente che voi avete nell'insegnamento.		
40.	Renato	Non tutti gli esseri umani sanno che si possono usare anche gli occhi e non solo la parola, e guardare una persona mentre parli, comunichi qualcosa in più.		
41.	Formatore	Questo è vero tanto che se qualche volta loro stanno disturbando, basta un'occhiata e ci si capisce al volo. "Usate la piastra con i capelli grondanti, cosa succede?" e Raffael risponde Brucia!" tu allora replichi "no brucia, ma..." e lì spieghi che cosa succede. Questi sono richiami comunicativi che ti faccio notare sempre per lo stesso motivo.		
42.	Renato	Avrei potuto dire "Brucia perché..." oppure "Spiegami cosa ti fa dire questo". Secondo me dobbiamo gratificarli perché danno una risposta, per sostenerli, in modo che loro prendano il gusto. Sto imparando, sto parlando il tuo linguaggio, questo mi fa piacere, vuol dire che sono ancora ricettivo! Quindi dirgli: "Interessate questo, dai sviluppami il concetto, in che senso brucia, come brucia?" allora ci sarebbe arrivato lui che non brucia perché non fa fumo, ma fa vapore, allora più che usare il termine bruciare è meglio bollire. "Quand'è che la pentola fa vapore, quando bolle la pasta!".		
43.	Formatore	Esatto, oppure ti rivolgi ai compagni "Voi cosa dite, aiutate Raffael!" così la fanno loro la lezione. Devo dire anche, Renato, che queste sono cose molto sottili, nel senso che mi piace dire anche questo, le cose strutturali, fondamentali ci sono tutte, per quello vado sul sottile, perché si tratta di un perfezionamento. "Con la testina, allora una o due Ornella?" noti che lei è un po' paralizzata e allora l'incoraggi dicendo: "Non avere paura anche se dici tre, non c'è problema". Ho apprezzato questo, il fatto che hai fatto una premessa rassicurante, però nello stesso tempo, in questo caso, la cosa importante è come creare le condizioni affinché loro non abbiano paura. Dal punto di vista comunicativo queste espressioni si chiamano ingiunzioni paradossali; ti faccio un esempio, sono paradossali perché, perché è come dire a una persona di non provare quello che prova. Io ho paura dei cani e quando vado a casa di qualcuno che lo hanno, puntualmente mi dicono di non avere paura, ma se io ho paura! Non è che se tu me lo dici mi passa, perché io sono stato		

		<p>agredito ed è molto difficile controllarmi. Piuttosto dimmi che chiudi il cane in una stanza, allora sì che mi metti nelle condizioni di non avere paura. Oppure dire non piangere, ma se io sono triste, come faccio a non piangere. Nel caso della testina è stato buono quello che tu hai detto dopo, cioè: “Anche se dici tre non fa niente, ci serve, correggiamo, non succede niente”. Quindi non usare le esortazioni, ma creare le condizioni e quali sono le condizioni, quello che abbiamo detto prima, che anche se dico una cavolata, tu non dici subito sbagliata, ma dici: “Spiegami, questo può essere interessante, ma adesso dobbiamo parlare d’altro”, così le persone possono pensare che possono buttarsi. Io uso questa metafora, perché questo riguarda proprio la gestione del gruppo, le strategie di gestione di un gruppo: si tratta di far sentire alle persone che l’acqua è tiepida e quindi possono buttarsi. Io vedo anche nella formazione degli adulti, quando faccio i corsi per gli insegnanti, sono tutti guardinghi, quelli che parlano, parlano timidamente e gli altri osservano, vedono come io accolgo o rifiuto l’intervento, e in base a quello si crea quel clima che ti dà la forza d’intervenire; sono piccoli accorgimenti.</p>		
44.	Renato	<p>Poi mi passeresti questa registrazione, me lo riascolto perché devo rielaborarlo un po’. Sembra così facile a parole, ma realizzarlo... Io devo un po’ elaborare questo mio atteggiamento estremamente rassicurante, è troppo paterno; forse io realizzo la figura che non ho realizzato in vita... o che ho realizzato in vite passate, io che credo nella reincarnazione..., sono molto antroposofico.</p>		
45.	Formatore	<p>Io ho colto e colgo questo aspetto che trovo molto apprezzabile, cioè la tua premura, si tratta di affinare le modalità.</p>		
46.	Renato	<p>Ecco perché la premura è positiva. Avere cura di..., avere attenzione per..., forse però questo mio atteggiamento è esasperato, forse un po’ per il lavoro che io faccio, un po’ forse l’educazione.</p>		
47.	Formatore	<p>Non solo esasperato, si tratta di... Io non so quante persone abbiano consapevolezza di questo, tu lo avrai sentito un migliaio di volte, non piangere, non sentirti a disagio..., creami le condizioni! sono ingenuità diffuse, sono poche le persone consapevoli di questo.</p>		
48.	Renato	<p>Ti racconto un aneddoto della mia vita degli ultimi dieci anni in cui ho fatto un po’ da tutor a mio padre. Questo rassicurarlo..., intanto era una persona molto semplice e non aveva bisogno di spiegazioni medico-scientifiche, anzi non sapeva neanche quello che aveva, e non era mentire, ma creare delle condizioni che lo portassero a sottovalutare quello che aveva. Non so se era giusto o sbagliato, però questi dieci anni sono stati molto lunghi in questa maniera; è stato un grande esercizio. Magari ne devo fare altri dieci con i ragazzi, spero di no, tutto però insegna nella vita!</p>		
49.	Formatore	<p>Qui siamo arrivati quando introduci il racconto sugli anni ’70, sui separé; anche qui il dispositivo narrativo, è efficacissimo. Per fortuna hai tutta questa esperienza da raccontare, perché è una grande ricchezza nell’insegnamento, quindi ottimo anche questo</p>		

		passaggio.		
50.	Renato	Delle volte, ci penso dopo averlo detto, e mi dico che avrò veramente un'immagine davvero patetica negli occhi di questi ragazzi, però siccome ha appassionato me quando mia madre mi raccontava all'inizio della mia carriera, del numero di bigodini che aveva messo, delle donne che aveva pettinato, delle spose che ha fatto; quindi anche questo è conoscere la storia dell'acconciatura, non lo sapevo perché sono arrivati i separé, però mi sono informato, e glielo dico anche ai ragazzi, c'è stata una bellissima mostra a Bologna, qualche anno fa, che s'intitolava <i>Un diavolo per capello</i> e che parlava della storia dei capelli e anche dell'acconciatura dagli inizi, fino ad arrivare a parlare di popolazioni anche della regione amazzonica.		
51.	Formatore	Questo quindi un passaggio ottimo.		
52.	Renato	Io dico che non posso parlare di phon se non so che c'erano i separé, c'erano i caschi eccetera.		
53.	Formatore	Ma anche il cambiamento del costume, perché tu dicevi tra l'altro che oggi le persone parlano tra di loro, ci sono uomini e donne nella stessa sala; si vede come si evolve il costume. Io ti ascoltavo con attenzione, perché anche per me era interessante, perché non so niente di queste cose, immagino loro che per loro sarà il loro lavoro! Ho trovato molto apprezzabile questo, poi è una tecnica, si chiama <i>Introduzione del dispositivo narrativo</i>, io non parlo solo di conoscenze, ma parlo anche di esperienze e te la racconto l'esperienza. Poi parli del phon e dici di poggiare il phon da spento, e motivi, dai il perché di questa indicazione che dai. Ho apprezzato il fatto del motivare, spiegando il perché di questo consiglio, però io lo avrei ricavato da loro: "Provate a pensarci ragazzi, secondo voi perché è importante appoggiarlo spento, cosa succede se lo appoggiate acceso?", oppure provate a fare l'esperienza e lo tiri fuori da loro.		
54.	Renato	L'azione maieutica, se mi ricordo ne parlava Socrate...		
55.	Formatore	Bravissimo, Socrate, questa è l'idea.		
56.	Renato	Però vedi che mi è rimasto in testa, l'azione maieutica, che poi era la levatrice..., se mi ricordo bene, far nascere qualcosa da loro. Poi tutti abbiamo dentro la conoscenza, o quanto meno i concetti; ovvio che fin quando siamo piccoli non riusciamo ad esprimerci, perché ci mancano i mezzi, ma poi quando hanno fatto un ciclo di studi vanno lisci.		
57.	Formatore	Poi c'è la presa del phon di Miluna e dici: "Ci arrivi anche tu, stylisc stupidisc"...		
58.	Renato	Mi sono piaciuto, è un po' giocare con i termini, ne creano tutti i giorni, non mi aspetto che lo mettano nel vocabolario Zingarelli, però per loro...		
59.	Formatore	Anche qui motivi la scelta, e anche questo l'avrei fatto ricavare da loro. Dici, infatti: "La mano troppo aperta che a lungo andare fa male, oppure la manovrabilità delle dita..." la libertà di poterlo usare con più agilità. Potevi dire loro di prendere in mano il phon e stimolare loro a capire il perché dei tuoi consigli, perché si deve stare attenti alla presa.		
60.	Renato	Questo discorso si poteva fare direttamente, quando io l'ho preso in mano avrei potuto dire loro		

		di prenderlo in mano e passarlo da una mano all'altra e sentirlo nelle varie posizioni finché è freddo e capire qual è la più confortevole.		
61.	Formatore	Esatto, questa è l'idea, ricavare più informazioni che puoi da loro, nella maieutica. Poi dai diverse informazioni. Diciamo che un'indicazione che si potrebbe introdurre è: siccome fino a questo punto hai dato tante informazioni, fare una pausa riflessiva e dire: "Bene ragazzi mi fermo un attimo, provate a dirmi voi, cos'è che di tutte le cose che ho detto vi sono rimaste? Secondo voi di tutte le cose che ho detto cosa ci dobbiamo ricordare?" quindi quei concetti fondamentali, però stavolta prova ad esplorare in loro; fare una pausa, perché siccome sono tante le cose, rischiano di perdersi in questo oceano di informazioni. La ricchezza non solo di esperienza, ma anche di conoscenza che hai è tale che tu dai tantissimo!		
62.	Renato	Sarebbe interessante mettere uno per uno a ripulire la lavagna, scrivere il tema della giornata, ad esempio piega al phon, e fare un cerchio attorno a questo argomento e poi ognuno di loro con una freccetta aggiungere i concetti che si ricordano: evaporazione, forza di gravità, acqua, bollitura, presa, pulizia ecc.		
63.	Formatore	Ottimo, benissimo, e loro rielaborano e avviene una cosa che si chiama learning by teaching, io imparo mentre insegno, lo dico agli altri e consolido in me; non solo, sentirlo dal compagno mi rimane più impresso, oppure me lo ricorda e quindi mi aiuta ancora meglio a memorizzare.		
64.	Renato	Poi facendolo partecipando, diventa ancora più vero, meno dettato dall'alto.		
65.	Formatore	Bravo, sì, infatti questa è l'idea, come dice un autore "Mai lavorare più dei tuoi allievi", cioè quando vedete che state parlando troppo, state facendo troppo fatica, è ora di far fare un po' di fatica loro, che elaborino, che riflettano, che parlino loro; quindi si può fare una pausa riflessiva che in questo caso serve a ricapitolare. Prosegui presentando la ciocca: "Ho dato volume, la rotondità..."; hai fatto una bellissima riflessione sulla rotondità, mi è venuto in mente Botero, è stata molto interessante e accattivante. Infatti ogni cosa che tu dici la motivi con delle riflessioni belle, consistenti.		
66.	Renato	Non è infatti tecnico, ma devo sempre collegarlo al bello, all'esperienza, al vissuto, ai concetti che si collegano.		
67.	Formatore	Questo è straordinario! Ad esempio oggi ho imparato che quando tu dici una cosa e ci metti del tuo, qualcosa che aiuti a cogliere la bellezza di quello che dici, ha un effetto diverso su chi ascolta. Questo l'ho trovato molto efficace e mi è venuto in mente Botero, lui infatti dice che fa così, perché esprime...		
68.	Renato	Infatti se uno le vede per quelle che sono delle persone, delle donne ciccione, ecco, ma quanto belle sono?! Sono morbide, c'è proprio la morbidezza... tutto quello che è morbido rientra nel bello. Penso a una pianta con una chioma folta di foglie, è rotondeggiante, d'inverno è secca, quindi più vicino alla morte, spigolosa.		

69.	Formatore	Molto bello; adesso qua, tutte le considerazioni che hai fatto sulla ciocca, anche qui ricavale da loro: “Cosa succede se io faccio così, come lo vedete, aumenta il volume, si schiaccia?”. Poi prosegui dicendo a uno di loro: “Se noi asciughiamo così cosa può succedere?” questa è l’idea, cioè questa è la maieutica, “Se io faccio così che cosa succede? Ditemelo voi non io, pensateci”.		
70.	Renato	Oppure potrei dire: “Volete vederlo?” e potrei fargli vedere una radice piatta oppure smunta, floscia, e stimolarli dicendo: “Cosa notate, vi piace? Ho agito diversamente con il polso, cosa ho fatto?”		
71.	Formatore	A questo punto introduci il racconto della cliente triste. Mi è piaciuto tantissimo, perché anche qua il collegamento con la realtà, dici loro che i clienti andranno anche a confidarsi con loro, questi sono i trucchi del mestiere. A volte ci sono parrucchieri che non sono bravissimi, ma sono però amati, sanno ascoltare, allora la gente va perché sa ascoltare.		
72.	Renato	Per me tutti questi aneddoti, è impossibile non usarli, quindi qualsiasi lezione che tu venga, la serale, l’abilitazione, io devo condirti, termine questo che amo molto, perché l’insalata senza condimento sa di erba; è la vita stessa che condisce un po’. Una brutta giornata grigia, la condisco in salone accendendo tutte le luci che ho, così do il gusto. Un altro degli aneddoti che mi piace dire, è che se dobbiamo metterci in una scala d’importanza nella vita di un individuo, però dopo il medico di base che cura il malessere, viene il parrucchiere, che cura il benessere, il parrucchiere estetista. Con noi le clienti si confidano come se fossimo degli psicanalisti e no lo siamo; ci raccontano delle confidenze che non racconterebbero al marito o alla sorella e nemmeno al parroco e noi ne dobbiamo fare tesoro!		
73.	Formatore	Questo sapere tu lo condividi con i ragazzi, quindi è un vantaggio per loro, perché tu hai il contatto con la pratica quotidiana, con la realtà, è stato molto efficace.		
74.	Renato	Rispetto alle confidenze che ci fanno, mia madre mi diceva che le sarebbe piaciuto scrivere un libro sulle confidenze, mi diceva che le sarebbe piaciuto scrivere come me, non lo ha mai fatto. Io ho la capacità, potrei mettermi a scrivere un libro, nonostante la mia professoressa partenopea che mi diceva che o imparavo a parlare italiano o sarei sempre rimasto uno zoticone; credo di avere superato me stesso, nonostante non abbia un curriculum accademico di lettere, però riesco a parlare, uso dei termini mediamente forbiti. Però il libro che non scriverei mai è proprio quello sulle mie clienti, proprio perché fa parte di quel tesoro di confidenze che va al di là dell’etica professionale, anche cambiandogli il nome, mi sembrerebbe di rubare una parte della loro vita. Poi un’altra cosa, non siamo così unici da scrivere un libro, lasciamoglielo fare agli psicanalisti, ai sociologi, psicologi, se vogliono fare qualche studio, ma non a me, io sarò il primo e grande complice delle mie clienti.		
75.	Formatore	Poi c’è la parte della dispersione del phon o del diffusore; qui stesso concetto, io avrei fatto provare loro senza, perché la regola era mai senza diffusore, e vedere che cosa succedeva. L’idea è quella, cioè facciamo l’esperienza e poi ricaviamo la regola d’oro, mai senza, il		

		perché lo avete già sperimentato.		
76.	Renato	Avrei potuto farlo anche in maniera empirica, a volte mi perdo, perché se io prendo un phon e tolgo il diffusore lineare, e prendo una testina, faccio vedere che i capelli sono tutti arruffati, mentre con il diffusore lineare, si vede che traccio una linea di calore, che mi va quasi a segnarmi i capelli, e potrebbero benissimo farlo.		
77.	Formatore	Metodo induttivo, cioè dall'esperienza ricavare la teoria, e vale per tutto. Poi dici che hai fatto delle considerazioni di tipo ergonometro. Qui io mi sarei fermato su questo termine, chiedendo loro se sanno cosa significa e avrei dato spazio perché magari qualcuno, magari che non interviene mai lo sa, e poi se vedi che non lo sanno, proseguire con la spiegazione del significato. Questo rispetto alla tensione terminologica: quando usiamo parole un po' più forbite, spiegarle, perché non è detto che le sanno. Poi prosegui facendo uno schemino, una sintesi, dicendo: "Ricordatevi queste quattro cose, uno, due tre, quattro...", questo è molto utile per la memorizzazione.		
78.	Renato	Sei arrivato proprio quando abbiamo sviluppato e durante l'esecuzione si è ripassato, perché sarebbe stato banale altrimenti. Non so perché io faccio schemini, faccio diagrammi, e forse i colleghi non fa usano le lavagne. Io non so farne altrimenti.		
79.	Formatore	Allora Renato, ultima domanda: che cosa ti porti a casa dal feedback? Come ti sei sentito?		
80.	Renato	Il feedback che ti do è: io ti ho conosciuto l'anno scorso, son quei feeling che si hanno o non si hanno con le persone. Io devo essere anche sincero, con le persone che non conosco, e il periodo in cui ti ho conosciuto, a fine anno, un corso di formazione..., a fine anno, ero stanco, va beh ho pensato, sono due ore obbligatorie, ma pazienza lo dovevo fare, quindi ero in attesa e invece non è successo questo. Tutt'ora facendo riferimento a persone che già conoscevi e che hanno fatto l'esperienza l'anno scorso, mi è scaturita subito la curiosità e quando in me nasce curiosità, a quel punto..., vedi che siamo qui, e non avremmo approfondito la conoscenza. Questo tuo procedere spagnoleggiante, sudamericano, che poi sei italianissimo, perché lo parli meglio di me l'italiano, mi ha portato a essere curioso di fare un percorso, percorso che vorrei che non finisse con questa esperienza. Mi rimane tanto, forse troppo che devo rielaborare. Per questo ti ho detto che io sono quello degli appunti, già in fase di preparazione, avevo preso degli appunti e in effetti tu hai fatto scaturire in me delle aspettative che ci sono state tutte, anche di più e questo un po' mi destabilizza. Ho già fatto dei cerchietti intorno a dei punti che andrò ad approfondire, che quanto meno, hanno bisogno di una mia maggiore attenzione. Alcuni punti sono illuminanti, alcuni, due, tre, mi bastano per rendere più partecipativo il mio uditorio, che siano ragazzi o adulti, fare sentire che esistono, altrimenti do l'impressione di una persona che sa di più. Invece forse insegnare è che le conoscenze stanno in noi, l'importante è aiutare gli altri a farle uscire. Un buon maestro è quello che sa ascoltare, piuttosto che dire, e poi dividerlo con te che magari hai meno esperienza d'insegnamento, ma hai molta esperienza ad osservare chi insegna. Quando l'altro giorno parlavamo di creare un team, lo vedo molto		

		lontano, perché non è facile diventare dei bravi osservatori, perché una cosa è osservare e prendere gli appunti, un'altra decodificare i messaggi che vengono attraverso questi appunti. Poi è difficile decodificare, intanto si devono avere gli strumenti: tu hai fatto scienze cognitive, scienze della formazione, un po' di tutto, non hai fatto il parrucchiere, questo aiuta. Mi sentirei più a mio agio osservare una collega che insegna scienze, che uno che insegna... perché va a finire che ci si pone come modello, come esperti, e non è bello, è meglio osservarli con occhi più imparziali. Hai saputo leggere al di là dei contenuti che erano influenti, le modalità, l'espressione di trasmissione; ecco perché ti dicevo stamattina che non mi dispiacerebbe che riuscissi a seguire anche i maestri artigiani, avremmo tanto da imparare. Quando c'è sempre qualcosa di imparare non si vorrebbe smetterlo.		
81.	Formatore	Questo mi fa molto piacere.		
82.	Renato	Non era lo zuccherino, potevo fare a meno, avrei risparmiato dieci minuti di tempo che avremmo dedicato al pranzo, ma di pranzi spero che ne avremo tanti altri nella vita, e il cibo non è la cosa più importante, non viviamo in un Paese sottosviluppato.		