

PINO DE SARIO

# LA SPINTA CHE ATTIVA

Tecniche di motivazione  
per capi, consulenti e insegnanti



FrancoAngeli/Trend

# Trend

*Le guide in un mondo che cambia*

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

PINO DE SARIO

# **LA SPINTA CHE ATTIVA**

**Tecniche di motivazione  
per capi, consulenti e insegnanti**

**FrancoAngeli/Trend**

Contatti con l'autore: [pinodesario@gmail.com](mailto:pinodesario@gmail.com) - [www.pinodesario.it](http://www.pinodesario.it)

Si ringrazia Alessandro Biagioli per la collaborazione multimediale.  
Molti dei disegni del volume sono di Pino De Sario

*Grafica della copertina: Elena Pellegrini*

Copyright © 2019 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

---

# Indice

<b>Introduzione</b> , di <i>Pino De Sario</i>	pag.	11
<b>1. Cosa attiva le persone e i gruppi</b>	»	17
1. Attivare con la parola	»	18
1.1. Una parola circolare come enzima, perché?	»	19
1.2. Cosa fare in pratica	»	21
1.3. Prima regola, ridurre i monologhi	»	29
1.4. Nozioni cruciali	»	30
2. Attivare con le emozioni	»	32
2.1. Emozioni come forme primarie, perché?	»	34
2.2. Mosse essenziali da seguire	»	36
2.3. È fondamentale non esagerare con la razionalità	»	44
2.4. Nozioni cruciali	»	46
3. Attivare col corpo	»	48
3.1. Una miniera ricchissima e sottoutilizzata, perché?	»	49
3.2. Cosa fare per muovere il corpo	»	52
3.3. Evitare passività e sedentarietà	»	59
3.4. Nozioni cruciali	»	61
<b>2. I metodi pratici</b>	»	62
1. La riunione attiva	»	64
2. La lezione attiva	»	71
3. Tecniche di attivazione dal basso	»	75

4. Tecniche non direttive	pag.	79
5. Tecniche di scongelamento	»	82
6. Giochi di ruolo, role playing, casi concreti	»	86
7. Giochi cooperativi	»	90
8. Laboratorio col corpo e col movimento	»	93
9. Esercizi in gruppo	»	101
10. Esercizi in sottogruppi	»	107
11. Esercizi in coppia	»	109
12. Tecniche di defaticamento e rilassamento	»	112
13. Attivazione con la musica	»	115
14. Esercizi con la voce	»	131
15. Scrittura e disegni	»	134
16. Riunione di ascolto emotivo (circle-time)	»	137
17. Giochi di parole	»	139
18. Tecniche di alleggerimento, umorismo (scem-therapy)	»	143
19. Supporti visivi, cartacei (metaplan)	»	148
20. Attivare un singolo. Attivare un gruppo	»	154
21. Glossarietto	»	156
<b>3. Mappe, un piccolo manuale</b>	»	159
1. Imparare facendo: l'apprendimento attivo	»	159
2. Imparare provando: l'apprendimento esperienziale	»	161
3. Imparare con la persona: l'attivismo	»	163
4. Stare con gli altri: intersoggettività e circolarità	»	165
5. Coesistere con le parti: i due alberi	»	167
6. Far funzionare i gruppi: la facilitazione esperta	»	169
7. Muoversi: le forme vitali	»	171
8. Lavorare in gruppo: i due piani	»	173
9. Mettere insieme: l'integrazione	»	175
10. Guidare: la leadership ibrida	»	177
11. Fare, sentire, ragionare: i tre cervelli	»	179
12. Diventare efficaci e umani: i tre centri	»	181
13. Ci scattano: i tre comportamenti automatici	»	183
14. Patire: tre origini della negatività	»	185
15. Unire ruoli e persone: l'union-making	»	187
<b>4. Ambienti, conduttori, partecipanti</b>	»	189
1. Il taccuino del conduttore	»	190
2. Le voci dei partecipanti	»	196
2.1. Aspetti positivi	»	197
2.2. Aspetti negativi	»	198
2.3. Testimonianze	»	198

3. Vantaggi e svantaggi dei metodi attivi	pag. 199
4. I fattori di blocco	» 200
5. I diversi ruoli di conduzione	» 203
5.1. Il conduttore-facilitatore	» 203
5.2. Altre figure di conduttori	» 204
6. Conclusioni del volume	» 206
<b>Bibliografia</b>	» 208





*A figli, a nipoti e ai futuri umani,  
per un inaspettato boom  
della cultura collettiva e della sostenibilità.*



---

# Introduzione

Per te che leggi, ben trovato! La *spinta che attiva*, il cuore pulsante di questo libro, significa alcune preminenti cose. Ma non in senso di vocabolario filosofico, bensì come ricerca di pratiche, come leva a creare momenti espansivi, situazioni che abbiano qualità e pregnanza operativa verso l'apprendimento. Quindi non concetti statici, estetici, bensì propulsivi e agentivi, che implicano il movimento e l'azione. La spinta che attiva tocca un ventaglio di capacità nuove alla portata di tutti!

Appartenenza – Apprendimento vivace – Apprendimento attivo ed esperienziale – Ascolto – Autoefficacia – Azione – Azione tenace e insistita – Benessere – Cambiamento – Capacità di senso (sensemaking) – Cervelli da integrare – Circolarità – Coinvolgimento – Conoscenza costante – Cooperazione – Costruire unioni (union-making) – Creatività – Cultura collettiva – Dialogicità – Differenze da collegare – Espressività corporea, emotiva, di pensiero e parola – Facilitazione – Flusso (flow) – Formazione – Forme vitali – Identità – Impegno motivato (engagement) – Inclusione – Incoraggiamento – Ingegno sociale – Integrazione – Intelligenza emotiva – Intelligenze che fioriscono – Intersoggettività – Interessere (interessi collegati) – Intermedietà come ponte tra poli – Maieutica – Mente ecologica – Mente presente – Movimento – Motivazione – Noi – Non-direttività – Partecipazione – Positività – Prevenzione di conflitti – Produttività – Relazionale – Relianza – Respirazione – Ricerca di senso – Riflessività – Sfide – Sincronizzazione – Soddisfazione

– Spinta gentile – Stare nelle diversità – Studio – Sviluppo delle potenzialità (empowerment) – Sviluppo sociale e organizzativo – Trasformazione costruttiva – Umanizzazione – Umile ricerca – Visione collettiva – Vitalità

**Far crescere le persone.** Questo è un libro tutto dedicato a far crescere le persone, nei contesti di lavoro e anche in quelli formativi, a scuola come per gli adulti. Far crescere è attivare. È mettere alla prova, è sollecitare, è spronare, è accendere. Far crescere è lanciare persone e gruppi all’esperienza concreta. Meglio poi se già nel “cantiere lavorativo” ci si affida alle pratiche e non alle prediche. Ma come si fa?

Qui la strada maestra è incentrata sui *metodi attivi*, una delle poche possibilità che abbiamo per mettere a paciere le spinte conflittuali che provengono dal di dentro di ogni persona e anche di ogni gruppo. Come nel libro viene illustrato, sia nel cap. 1 che nel cap. 3, noi tutti siamo teatro di impulsi naturali vitali ma anche fuorvianti (esagerati), che non sempre si sposano con le visioni raziocinanti e posate, così tanto auspicate un po’ ovunque. Allestire riunioni e lezioni dominate dalla sola razionalità diviene così un errore strategico grave, o meglio ingenuo: stiamo sul razionale così non svegliamo “il can che dorme”. Così è altrettanto per le modalità retrodatate del padre-padrone, del parlo io e voi state zitti, che ingenuamente, appunto, con un tocco di spugna si affermano per canonizzare l’ordine ed evitare il caos che sgorga se si dà spazio alle persone.

Nel libro, per farla breve, avanzo l’ipotesi della *spinta che attiva* concreta, non filosofica, che azzarda assai! Proprio partendo dall’accensione delle parole nel gruppo (circolari), delle emozioni (che non dormono mai) e addirittura del movimento corporeo, i gesti, le facce, per una sorta di palestra-laboratorio-cantiere che diviene crogiolo di risorse e opportunità, perché ricrea una sana mescolanza. Proprio muovendo piani diversi, di solito marginalizzati e separati, ecco che accade il miracolo della motivazione! Cosa intendo per marginalizzati? È semplice. Le parole sono confinate al pettegolezzo tra amici nel tempo libero o alle macchinette del caffè. Le emozioni dallo psicologo o in qualsiasi gruppo di auto-aiuto. Il corpo nelle mille tecniche di palestra e di ginnastiche rimodellanti.

\*\*\*

**Parole, emozioni, corporeità.** Il prototipo di riunione e lezione che qui vado a presentare è proprio l’incrocio di questi tre piani, *parole, emozioni, corpo*, ovvero: a) scambi comunicativi circolari che mettano in minoranza la dittatura del monologo; b) centralità delle emozioni, che di loro non sono solo fuorvianti (è vero che lo sono), bensì portano forti dosi di vitalità,

intuizione, velocità, carica di senso; c) una nuova educazione corporea, simboleggiata dalla sedia (sì, certo), ma anche dalle gambe, che bisogna muovere e pompare. Altrimenti il sangue si raggruma solo nella parte altissima delle persone, quasi sotto la calotta cranica e diviene una palla densa che occlude. Il risultato è sotto gli occhi di tutti, riunioni e lezioni in cui le menti fluttuano, vagano, gli occhi si abbassano, le barriere mentali e tecniche si ergono come tanti muri di Berlino. E non cito l'effetto disturbante dei dispositivi elettronici, che rendono i momenti collettivi ancora più vuoti e sfilacciati.

Sono anni che mi gira la fantasia che un'aula e un tavolo di discussione possano e debbano diventare un "ente domestico" dove far affacciare diverse modalità, menù di linguaggi, fonti di ragionamenti, di esposizione tra i più diversi, perché nella diversità e nella varianza c'è la sede della salute e della guarigione, del benessere e dell'unione. Esempio: un ragionamento è vivo se attinge dalla materialità più primitiva, dai colori mutevoli delle emozioni, e anche dalla tanto decantata razionalità calcolatrice (assolutamente anche).

Un gruppo di amici si lega in una vacanza: perché? Ho riflettuto a lungo sulle mie vacanze e meglio l'ho potuto fare se una volta a casa non mi sono separato o lasciato in malo modo da amici e fidanzate, cosa che è anche successa. Ma se l'amicizia prosegue, la vacanza ci cementa proprio perché ci offre almeno tre momenti essenziali, in via intrecciata (disordinata): ci confidiamo emotivamente, facciamo cose materiali insieme, scambiamo ragionamenti e valori nei momenti più disparati. Qui risiede l'elemento che vado chiamando "domestico", che suscita i legami, le vicinanze, l'umanità! Il domestico sta a quell'ambiente che riconosce i bisogni umani importanti, le richieste recondite e implicite che stanno come bordoni sotto a ogni evento organizzativo e sociale.

Tornando alla spinta che attiva, dunque, al tavolo di riunione, alla classe o aula che sia, occorre a mio avviso intrecciare momenti-fare con momenti-sentire con momenti-capire: è questo che incolla e che attiva, mettere insieme sostanze diverse, un po' come una macedonia, che aggrega la frutta diversa, la mescola e la mantiene tuttavia anche distinta. Altrimenti la condanna è certa, davvero... e il resto è noia!

\*\*\*

**Il conduttore che attiva** alterna momenti diversi, agisce sui sensi in maniera variegata (occhi, orecchie, sensazioni, gambe, gestualità), perché sa di sollecitare così parti diverse del cervello, che a loro volta alzano il livello di attenzione e di curiosità al conoscere. Il conduttore sa di stimolare l'intero sistema nervoso delle persone, invece che la solita parte alta e intellettuale del cervello, sede della sola parola.

Non sono importanti solo i contenuti, ma sempre di più divengono strategici i modi, i metodi. E non bisogna essere di certo degli esperti per poterlo fare. C'è un grande bisogno oggi nelle organizzazioni, nella scuola, nel sociale di sviluppare competenze, di offrire autonomia, di passare da comportamenti passivi e lamentosi a modalità più propositive. Come creare riunioni, lezioni, tavoli consultivi più partecipati, che abbiano brio, stimoli, movimento? Come mettere più senso e maggiore pienezza negli incontri di tutti i giorni in azienda e nelle aule formative? Questo libro accende la luce proprio su questi aspetti, immaginando come destinatari primari i capi, i consulenti che trattano tutt'altra materia, gli insegnanti e i formatori.

Attivare vuole dire come prima cosa metterci nel campo della *convivenza* e lasciare indietro il campo del controllo. Il desiderio di controllo è un desiderio di dominio, che sorge più da paure e ansie spesso inconsce e non motivate dai fatti reali, riscontrati solo a volte nelle situazioni. Se riusciamo ad abbandonare la nozione di controllo e rivolgerci a quella di convivenza e cooperazione, si aprono talora opportunità e risorse inimmaginate. Viviamo di fatto in una cultura che ha sminuito l'attivazione rispetto alla passività, ha favorito la ragione rispetto alle emozioni, nel desiderio di affermare che noi umani ci differenziamo dagli altri animali proprio perché siamo razionali. Eppure siamo nel novero dei mammiferi e, in quanto tali, siamo animali che vivono nell'emozione.

\*\*\*

**I metodi attivi.** Sono quelle misure concrete che un conduttore mette in campo per collegare le diverse parti del cervello di persone e gruppi, visto che sollecita parole in gruppo, emozioni che ci sono sempre, movimento corporeo seppur minimale. Questo collegamento ha un nome, *neuroplasticità*. Il conduttore, sintonizzato sul gruppo, cerca di infondere scambi interpersonali dialogici e improntati all'accoglienza (non al giudizio severo), perché sa che ogni situazione va indirizzata al sentimento di sicurezza e fiducia. Inoltre, il coinvolgimento sia di pensieri che di emozioni, mette il cervello nelle condizioni di regolare i diversi circuiti che, solitamente esposti alla dissociazione, si spostano verso l'integrazione, che di suo apre le porte alla conoscenza, alla curiosità, all'attenzione.

Attivare vuole dire movimentare il gruppo, superando la bancarotta individualistica e solitaria. Lavorare e studiare hanno in comune il verbo imparare. Imparare è infatti un fenomeno sociale, vi sono talmente tanti nessi tra interazione sociale e costruzione della conoscenza, che solo alcune parole – dialogo, collaborazione, ricerca, lavoro in comune – non ne rendono la portata di quell'ampio spettro scientifico presente da svariati decenni in

qua. In altre parole, quando si impara, si impara insieme, si impara facendo, si impara anche sbagliando. Qui l'attivazione che mira a far imparare, l'apprendimento, la considero quale processo sociale e collettivo, nel quale la persona che scrive o che parla è interdipendente con quelli che leggono o ascoltano, corroborano insieme un piano collaborativo di azione e significato. Per concludere, i metodi attivi sono il campo agricolo per coltivare presenza, integrazioni e potenziamento.

\*\*\*

**Il libro.** Concludo questa introduzione accennando alle parti di cui è composto il libro. Il *primo capitolo* illustra come la parola, le emozioni e il corpo siano i mezzi primari per il conduttore efficace. Li affronto con una forma mista teorico-pratica, che ricerco costantemente nei miei libri. Spero che per te che leggi sia più una facilitazione che una complicazione. I contenuti salienti che danno senso a questo capitolo li ho già accennati qui sopra in forma sintetica.

Il *secondo capitolo* ti accompagna invece nei **20 metodi di motivazione**. Come fare una riunione attiva, i passi essenziali per una lezione attiva. Seguono le tecniche di attivazione e quelle non-direttive, atte al coinvolgimento e alla riduzione dell'effetto gerarchia e dell'effetto cattedra ("lui si è messo in cattedra"). Spazio alle tecniche di scongelamento, buone per creare climi favorevoli meno giudicanti e più all'insegna della sicurezza emotiva e relazionale, elementi di assoluta importanza. E via via i metodi annoverati nel gioco di ruolo, i casi concreti, semplici e alla portata di tutti. Poi esercizi in gruppo, in coppia e in sottogruppi. Un'ampia sezione sull'uso del corpo, in riunioni residenziali o di coaching, oppure nei corsi e nelle formazioni. Le recenti sperimentazioni da me svolte per l'attivazione con impiego della musica. Altri metodi infine, su scrittura, disegni, riunioni di ascolto emotivo, giochi di parole, supporti visivi e cartacei. Importanza anche di momenti di defaticamento, rilassamento, alleggerimento e umorismo. Se sei un capo, un consulente, un coordinatore, un insegnante, un formatore puoi davvero ampliare la tua cassetta degli attrezzi con la galleria pratica che coi 20 metodi apre e si articola su ben **160 tecniche ed esercizi**.

Nel *terzo capitolo* ho pensato bene di aggiungere **15 mappe concettuali** che possano darti una base essenziale di saperi e teorie sottostanti; ne fanno parte l'apprendimento attivo, la dinamica di gruppo, la leadership ibrida, i tre cervelli, le negatività, unire ruoli e persone, solo per citarne alcune.

Il *quarto capitolo* apre la soglia per il conduttore; qui ho immaginato un "taccuino del conduttore" per appunti di viaggio sintetici su come stare in un gruppo. Ho così articolato dieci scene su altrettanti risvolti e momen-



ti che segnano l'azione conduttrice. Segue una disamina sui vantaggi e gli svantaggi dei metodi attivi, i fattori che possono bloccarli e i diversi ruoli di conduzione, l'**ampia platea dei destinatari del libro**: dagli animatori ai coach, dai counselor ai formatori, dagli insegnanti ai project manager, dai *teambuilder* ai trainer, fino ai responsabili delle risorse umane.

\*\*\*

In quell'azienda e anche in quella scuola provenivano notizie secondo cui le persone, i capi e gli insegnanti, i dipendenti e gli studenti, erano anche sorridenti quando la mattina, ogni mattina, entravano nel portone principale. Si pensava a pozioni magiche o sostanze strane: chi riuscì a sbirciare o a chiedere a un amico che stava lì dentro, venne a sapere che no, erano momenti semplici in cui l'aria era sveglia perché alimentata ogni mattina dai corpi, dalle emozioni, dalle parole di chi si sedeva al tavolo o di chi posava la cartella sul banco, alla cattedra. Ogni giorno sì, si doveva ripartire daccapo, ma era un bel partire! C'era in definitiva un tesoretto del tutto gratuito che già viveva nelle persone, forse il miglior tesoretto con cui si possa dare confidenza.

ottobre 2018

*Pino De Sario*

# Cosa attiva le persone e i gruppi

*Siamo tutti insieme, noi umani,  
in questo piccolo pianeta blu sospeso nello spazio nero:  
siamo tutti nella stessa barca.*

Marina Abramović

Questo è un libro tutto dedicato a far crescere le persone, nei contesti di lavoro e anche in quelli formativi, a scuola come per gli adulti. Far crescere è attivare. È mettere alla prova, è sollecitare, è spronare, è accendere. Ma come si fa? Qui la strada maestra è data dai *metodi attivi*: interazioni dinamiche, giochi di ruolo, mobilitazione del corpo, esercizi pratici, forme espressive, supporti visivi, tutte tecniche semplici che un capo, un consulente, un insegnante, possono introdurre gradualmente nei loro eventi organizzativi e sociali di tutti i giorni.

Ma prima di illustrare le tecniche pratiche, oggetto del secondo capitolo, parto dal perché e come attivare. Quali sono le leve metodologiche essenziali che un conduttore può tenere ben presente. Ho fatto un'ampia disamina di studi ed esperienze aggregate in tanti anni di lavoro e sono arrivato ad una sintesi. La *parola*, le *emozioni*, il *corpo* diventano le chiavi centrali per aprire la porta dell'attivazione e della motivazione. È infatti fondamentale come nella riunione o nella lezione disponiamo le parole, come incanaliamo le emozioni, come riusciamo a mettere in piedi il corpo, per non lasciare le persone statiche fluttuare nella loro indefinita bolla di distrazione.

## 1. Attivare con la parola

Siamo abituati ad ambienti comunicativi ancora tutti dediti alle formalità, alle differenze gerarchiche, all'astrazione e alla freddezza, alla frontalità, ai monologhi del parla solo uno e gli altri ascoltano passivamente. Per attivare le persone, invece, un punto cruciale sta nelle forme di comunicazione corte, a più voci, plurali, che sviluppino reciprocità dialogica<sup>1</sup>. Con l'aumento del dialogo crescono tre qualità: collegamenti, coinvolgimento, dinamicità.

Ho potuto sperimentare in trent'anni di conduzione di gruppi che se gli scambi comunicativi sono più dinamici, già di loro includono, e così facendo anche i soggetti diventano più attivi. La comunicazione a più voci attiva persone e attenzione, proprio per il fatto che riaccende il senso di gruppo, nostra antica memoria: ognuno di noi non è un'isola, ma parte di un insieme più grande<sup>2</sup>.

Questa capacità che sto introducendo e che nel prosieguo illustrerò compiutamente, va di fatto adeguata alle situazioni diverse che attraversiamo, nella sfera personale, nei luoghi di lavoro, o anche nelle sedi dell'impegno sociale, tuttavia, in tutte è comunque necessaria una virata, passare cioè dai monologhi alle più voci. Nel testo citerò "comunicazione a più voci", o "comunicazione corta", o "comunicazione circolare", ecco, considerate dei sinonimi, riferiti allo stesso concetto.

Con la parola si possono fare molteplici cose in più, non solo quelle di trasferire informazioni, ribadire delle dominanze di potere, scolpire intellettualmente buoni pensieri monocordi, tipo "siamo una squadra!", "siamo i più forti, nessuno ci abbatte!". In questi anni ho studiato e applicato i modi che qui presento: non sono impossibili, li sto portando da tempo ai miei numerosi allievi<sup>3</sup> e clienti.

È certo che per guadagnare in salute relazionale e organizzativa, poter attivare un figlio o un collaboratore, una classe se siamo insegnanti, un gruppo se siamo capi, serve attrezzarsi! Come per la salute fisica, se vogliamo condurre bene il nostro corpo dobbiamo mangiare bene e camminare, così per attivare e coinvolgere dobbiamo avere più competenze e capacità, altrimenti le buone idee auspicate non avvengono o se avvengono saranno solo episodiche o fortunate.

1. Discorso e conversazione sono pratiche consolidate nella pratica naturale e culturale degli umani; le parole connettono l'individuale e il sociale, il personale e l'agire.

2. Dal settore della pedagogia e dagli studi di Bruno Rossi, ci viene un monito: "Può essere considerato educativamente fecondo quell'incontro che è avviato e sostenuto dalla filosofia del con-l'altro e del per-l'altro e non dalla logica del senza-l'altro, del sull'altro e del contro-l'altro".

3. Scuola Facilitatori, attiva dal 2007, li ringrazio per le soddisfazioni che mi danno: [www.scuolafacilitatori.it](http://www.scuolafacilitatori.it).

## **1.1. Una parola circolare come enzima, perché?**

1. Produce una forma di allineamento tra le diverse teste, un effetto di similarità.
2. Offre una maggiore aderenza al contesto e alle sue norme, un senso di comune appartenenza; i problemi si vedono in maniera più integrale e complessa.
3. Crea attrattività nei confronti di persone e situazioni, un “campo centripeto”, la curiosità si alza; più parola e pensieri sono privatizzati e più tendono a far spegnere le persone.
4. Favorisce un senso di prossimità<sup>4</sup>, maggiore vicinanza per fare buoni accordi e buoni gruppi.
5. Fa aumentare l’attenzione, che ha delle impennate, si desta<sup>5</sup>.
6. Aiuta a definire la realtà, favorisce nuove associazioni, diventa un amplificatore del pensiero.
7. Provoca più movimento mentale tra bisogno di concentrarci su di noi e valutare cosa dice l’altro, vere oscillazioni che ci fanno comprendere anche meglio noi stessi; man mano che l’interazione si arricchisce i partecipanti diventano maggiormente se stessi muovendosi verso l’esterno.
8. Sviluppa la sintonia, parole che incontrano altre parole portano i cervelli ad avvicinarsi perché enti simili, nasce l’esperienza del sentirsi sentiti; in questo spazio multipersonale i riflessi del cervello si incontrano in un’attitudine di riflessione.
9. Fa emergere in minor tempo consensi e dissensi, per la riduzione di machiavellismi e verbosità.
10. Fa tornare a bisogni primordiali, tra cui il bisogno di inclusione, alla base del primo nostro rapporto madre-bambino, che poi evolve nel bisogno di connessione alla ricerca di relazioni significative.
11. Mette in risonanza con qualità basilari e profonde per noi tutti in quanto umani.
12. Fa diventare ognuno un interlocutore e non un mero destinatario di notizie a cui deve solo adeguarsi; si passa da soggetti passivi a soggetti attivi che possono dire la loro; senza dialogo le menti sono tagliate fuori l’una dall’altra e producono indifferenza e fuga dal contesto (“campo centrifugo”).
13. Ogni soggetto è sollecitato a mettersi in gioco, esporsi, impegnarsi: il cervello si carica per esprimere un senso compiuto, curiosità, voglia di agire, nuove potenzialità.

4. A sostenerlo i lavori della psicologia dei gruppi, si veda la ricerca dello psicologo sociale Eraldo De Grada (1999).

5. È un passaggio delle ricerche in ambito neurobiologico di Alberto Oliverio (2017).