

ASCOLTO GENERAT(T)IVO

Ascoltare,
ascoltarsi
e farsi ascoltare

NON SI PUÒ NON COMUNICARE (P. Watzlawich)

Comunicazione
verbale

Comunicazione
non verbale

Comunicazione
paraverbale

La comunicazione non è un semplice scambio di informazioni.

Ascoltare è un processo

In parte intuizione ed in parte impegno: questa è la materia prima dei rapporti umani

ASCOLTO ATTIVO

Capacità di ascoltare senza recepire passivamente le parole che l'interlocutore pronuncia (C. Rogers e R. Farson)

Sospendere i giudizi di valore

Sospendere l'urgenza classificatoria

- L'ascolto implica riconoscere e accettare l'altro come persona, dando valore e riconoscendone la dignità.
- ***«La natura ha dato a ciascuno di noi due orecchie ma una sola lingua perché dobbiamo ascoltare il doppio di quanto parliamo...»***

Plutarco, L'arte di ascoltare

«Si ascolta senza veramente sentire; così facendo ci si protegge dai cambiamenti che un reale ascolto comporterebbe»

B. Shwartz

«È la musica che ci insegna ad ascoltare: se si ascolta, si impara»

C. Abbado

- Conoscenza dei nostri bisogni e stati d'animo
- Ascolto delle nostre reazioni
- Consapevolezza dei limiti dei nostri punti di vista



COMUNICARE EFFICACEMENTE

*Far comprendere il
messaggio e
raggiungere gli
obiettivi*

- Impara ad ascoltarti
- Osserva le reazioni dei tuoi interlocutori
- Cerca il tono emotivo adatto alla situazione
- Non pensare per “stereotipi”
- Sii empatico: mettili nei panni del tuo interlocutore
- Usa parole con valenza “positiva”
- Usa l'ascolto attivo

L'ascolto attivo è alla base di qualunque buona comunicazione e nessuna tecnica oratoria potrà rimpiazzarlo.