

LUOGHI, CONTESTI E RELAZIONI

di Barbara Martini



Le parole del Manager didattico: ascoltare, ascoltarsi

Una volta al mese

SAPER ASCOLTARE
SIGNIFICA
POSSEDERE,
OLTRE AL PROPRIO,
IL CERVELLO DEGLI
ALTRI.

LEONARDO DA VINCI

L'ASCOLTO È UN'ARMA POTENTE, ANCHE PER NOI STESSI

Nel ringraziarvi della vostra partecipazione e preziosa presenza durante il Webinar di venerdì scorso, mi piace riprendere con voi il tema dell'ascolto. Tema che pare banale e abusato, sembra facile dirsi e dire "ti sto ascoltando", ma spesso nelle conversazioni perdiamo di vista noi, l'altro e la relazione che stiamo costruendo (e non solo quando smanettiamo con il nostro *smartphone*). In fondo se abbiamo due orecchie e una bocca sola, come ci ricorda il saggio Zenone, è perché l'ascolto è uno strumento ricco e potente per conoscere la realtà che ci circonda.

Ascoltando non solo con le orecchie, ma con gli occhi (osservando dettagli e segnali deboli del mio interlocutore), con il cuore (accogliendo le emozioni mie e dell'altro) e con il cervello (rielaborando quello che stiamo vedendo e sentendo) impariamo

Ascoltare, ascoltarsi

delle cose nuove sugli altri e su di noi. Un ascolto autentico porta con sé la curiosità di scoprire un mondo ignoto che è quello dell'altro. Il rischio è di lasciarci guidare da pregiudizi e preconcetti (“so già quello che mi dirai, dici sempre le stesse cose”) e di giudicare quello che abbiamo sentito (“è giusto, sbagliato, anche io penso così quindi va bene, io penso diversamente e quindi non va bene”): tutto questo giudizio ci ingabbia e ci fa perdere delle possibilità di vivere serenamente quello che ci accade e di trovare delle soluzioni concrete e condivise.

In concreto qualche suggerimento:

- Proviamo ad ascoltare per capire e non (solo) per rispondere: che cosa mi sta dicendo l'altro? Perché me lo sta dicendo? Sospendiamo la nostra risposta (e soprattutto il nostro giudizio) e con curiosità comprendiamo quello che sta accadendo
- Durante una conversazione evitiamo di interrompere o terminare le frasi del nostro interlocutore: pensiamo di aiutarlo, ma gli stiamo dicendo “so già cosa mi vuoi dire e quello che dici è banale, io lo so già”. Se al contrario noi non ci sentiamo ascoltati, non esitiamo a chiedere all'interlocutore uno spazio per poterci esprimere con serenità

e fermezza (piccolo spoiler, di questo parleremo il mese prossimo)

- Guardiamoci negli occhi più spesso: vuol dire “tu per me esisti, io ti sto guardando”, diamo dei segnali con il para-verbale (brevi parole, tipo “certo”, “capisco”) e con il non verbale (cenni di assenso, postura aperta) che stiamo seguendo la conversazione
- Facciamo domande, chiunque sia il nostro interlocutore (e liberandoci della paura dell'autorità): aiutano a raccogliere nuovi elementi e fanno sentire l'altro riconosciuto e coinvolto. Spesso non facciamo domande per paura di essere considerati inadeguati, ma le domande sono uno degli strumenti più potenti che abbiamo per costruire relazioni funzionali e per evitare di incorrere in errori evitabili
- Ascoltiamo noi stessi, i nostri bisogni, le nostre emozioni, i piccoli segnali che dicono “ok, ora sono arrabbiato/triste /deluso/felice” e trasformiamoli in azioni concrete

Qualora abbiate domande, considerazioni e suggerimenti sarò molto felice di ascoltarvi nel modo più autentico possibile.

Alla prossima “parola”!

« So già quello che mi dirai,
sempre le stesse cose »

