

# ASCOLTO ATTIVO



**DOTT. SSA CHIARA COLOMBO**  
**PSICOLOGA PSICOTERAPEUTA**

**DAMMI O DIO UN CUORE  
CHE ASCOLTA ( 1,Re, 3-9)**





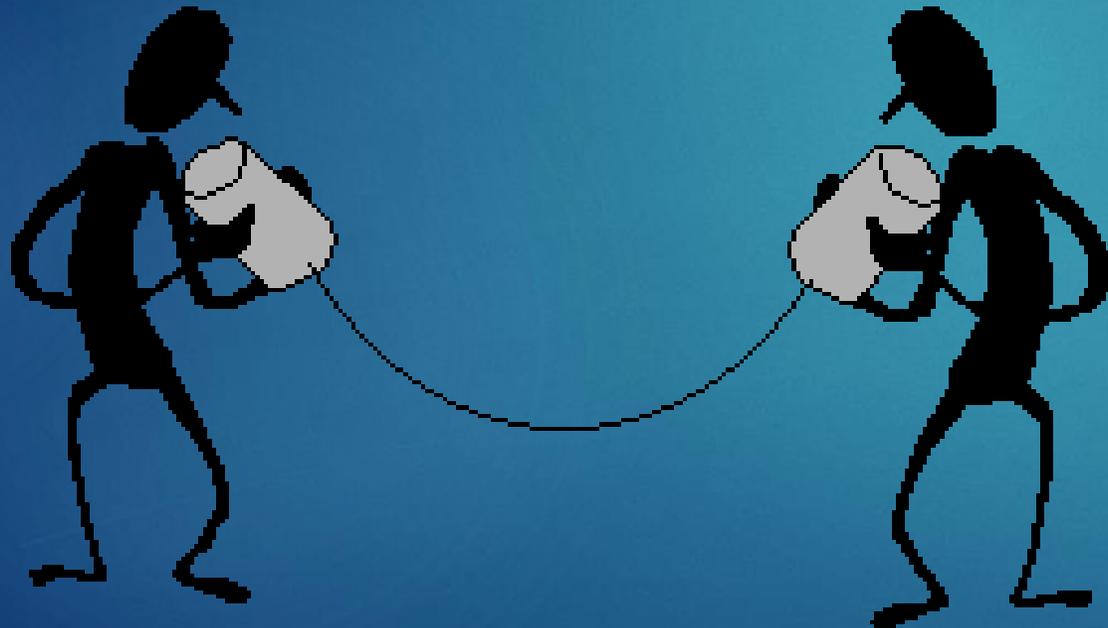
# DALLA LETTERA PASTORALE *Rimessi in cammino dal Risorto Ascolto e Sinodalità* ( pag. 15...)

«una chiesa sinodale è una chiesa nell'ascolto,  
nella consapevolezza che ascoltare è più di sentire...  
è un ascolto reciproco  
in cui ciascuno ha qualcosa da imparare».

- ▶ Si tratta di un **CAMBIAMENTO DI MENTALITA'**  
CHE PORTA A NUOVE STRUTTURE DI RELAZIONE  
E INTERDIPENDENZA dei vari soggetti  
ecclesiali»  
( vers 12)



Vi è mai capitato di aver ascoltato qualcuno e dopo che lui ha finito di parlare vi siete resi conto di non aver la minima idea di quanto è stato detto?



In questa situazione possiamo dire di aver udito ma non ascoltato

ESISTONO TRE MODALITÀ PER ENTRARE IN  
RELAZIONE CON IL MONDO CHE CI  
CIRCONDA:

- ▶ UDIRE,
- ▶ ASCOLTARE
- ▶ ASCOLTARE ATTIVAMENTE.

Che differenza c'è tra  
udire e ascoltare?



UDIRE è UN ATTO FISICO

**ASCOLTARE E' UN'AZIONE VOLONTARIA  
INTELLETTUALE ED EMOTIVA**

CHI ODE RICONOSCE I SUONI

**CHI ASCOLTA RICONOSCE CIÒ CHE E'  
STATO DETTO, ACCOGLIE L'ALTRO,  
INTERIORIZZA IL SIGNIFICATO**

Per ascoltare servono:

**UDITO**

**MENTE-INTELLIGENZA**

**CUORE**

# QUINDI, E' NECESSARIO



**SAPER ASCOLTARE**

# Dal VEDEMECUM DELL'ASCOLTO....

LETTERA PASTORALE PAG 28...



► «L'ASCOLTO è un processo difficile perché richiede un decentramento, mettersi dal punto di vista dell'altro....»

► Questo richiede **molto impegno.**



► **Non è un processo naturale, spontaneo ma può essere appreso....»**



▶ «ascoltare significa lasciar dire parole,  
ascoltare il **silenzio della presenza, ma che  
dell'assenza.**

▶ *L'ascolto è ospitale , discreto ma potente ,  
in quanto , **se possiede l'amore dell'ascolto  
è uno strumento trasformativo**»*

(colombero, cit. vescovo Pellegrini)



L'ascolto è lo spazio dell'io abitabile  
dall'altro;

**ascoltare** è **offrirsi** (mettendo a disposizione  
tempo, energie, cuore, comprensione...)

è uno spazio in cui l'altro possa muoversi  
con libertà, **sentirsi riconosciuto e accolto  
nella sua verità.**

# I PADRI FONDATORI

psicologia umanistico  
esperienziale



- ▶ **CARL ROGERS (1940): ascolto attivo « La terapia centrata sul cliente»**
- ▶ **THOMAS GORDON: comunicazione efficace, MESSAGGI -IO**

Possiamo distinguere 3 tipi di ascolto:

**ASCOLTO PASSIVO**

**ASCOLTO SELETTIVO**

**ASCOLTO RIFLESSIVO o ATTIVO**

# 1. ASCOLTO PASSIVO

**E' un tipo di ascolto inefficace, si riscontra quando si odono parole ed esse entrano in un orecchio ed escono dall'altro.**

ES. ascolto la tv mentre lavo i piatti

## 2. ASCOLTO SELETTIVO O PARZIALE

L'ascolto più comune, si riscontra quando si sente solo quello che si vuole sentire, si filtra il messaggio, selezionando contenuti ed effettuando cancellazioni

ES. quando siamo ad una festa riusciamo ad ascoltare la voce di un amico nonostante la confusione  
oppure si ascolta il contenuto di ciò che è detto ma non le risonanze emotive o viceversa

### **3. ASCOLTO ATTIVO O RIFLESSIVO:**

**ASCOLTO ATTENTO E PARTECIPE DEL  
CONTENUTO VERBALE E NON VERBALE DI  
CHI PARLA.**

**ATTEGGIAMENTO NON GIUDICANTE MA  
ACCOGLIENTE EMPATICO**

**RIFORMULAZIONE DEL CONTENUTO CON  
PAROLE PROPRIE**

# ASCOLTO ATTIVO

si ascoltano **le parole (il contenuto)** **le**  
**risonanze emotive ( il vissuto)**  
**si osserva l'altro** , si coglie anche il non  
verbale e  
**si accoglie il nostro interlocutore**

- 
1. **RIPETERE LE PAROLE DELL'INTERLOCUTORE**, utilizzando formule come "stai dicendo che...", "in altre parole...", "così secondo te...";
  2. **RISPECCHIARE EMPATICAMENTE LE EMOZIONI DELL'ALTRO**: a partire dai segnali che provengono dall'altro mostrarne comprensione con frasi del tipo "mi sembra di percepire una tua preoccupazione", "ti vedo un po' arrabbiato";
  3. **CHIEDERE SPIEGAZIONI**: **fare domande** che sottolineano un **genuino interesse** per le parole dell'altro aiuta a esprimere il nostro coinvolgimento,
  4. **FORMULARE CONSIDERAZIONI**: **esprimere il proprio pensiero**, chiarendo in modo esplicito che si tratta del proprio punto di vista. Può essere utile l'utilizzo di frasi come "secondo me", "io sostengo che", "per come la vedo io". **ASSERTIVITA'**



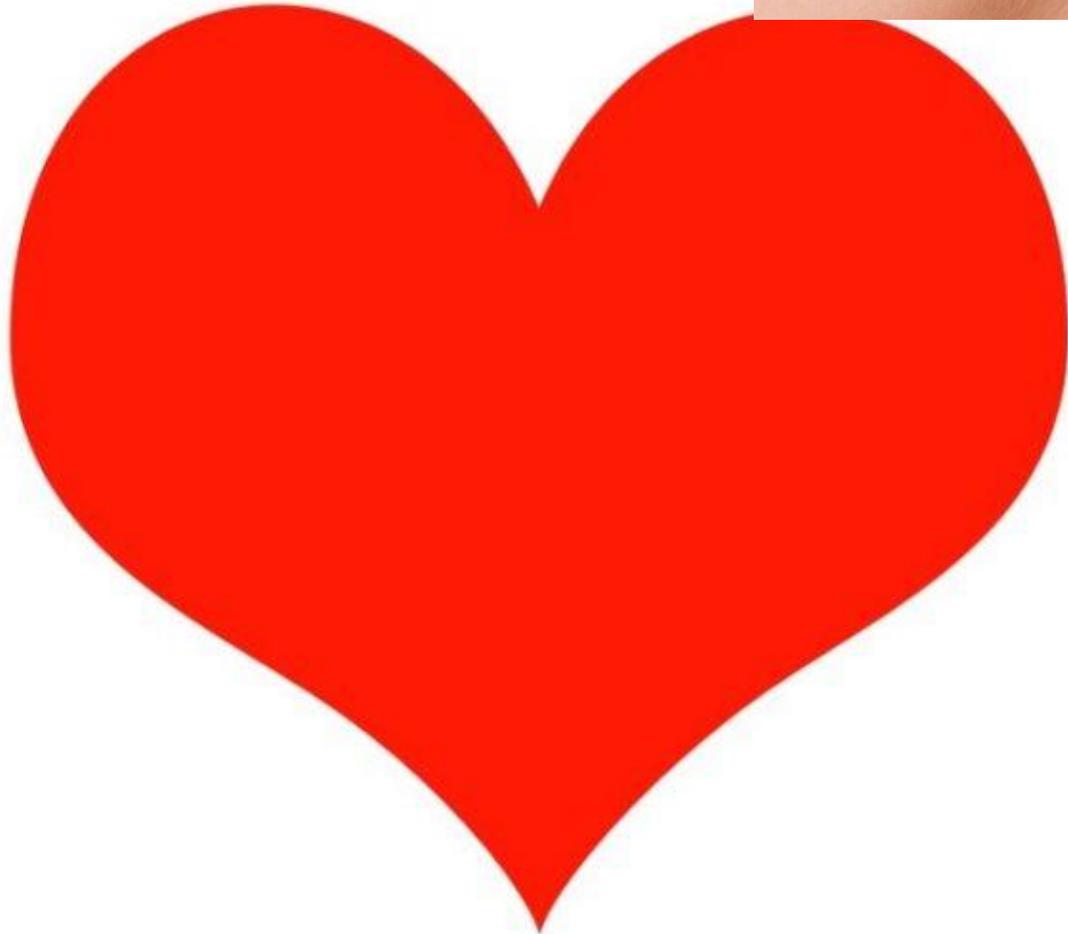
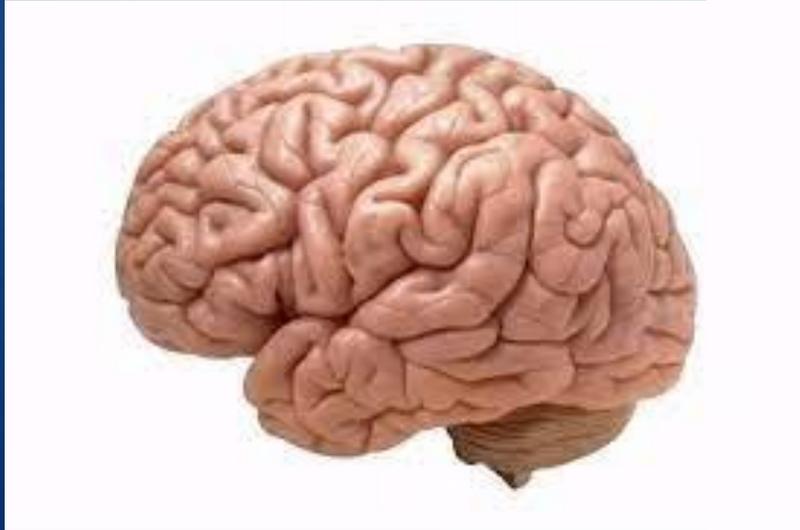
Come comunicare  
in modo efficace?

- 
- 
1. QUANDO PARLATE **GUARDATE IL VOSTRO INTERLOCUTORE NEGLI OCCHI** → **MI STAI A CUORE**
  2. NON FATE QUALCOS'ALTRO MENTRE ASCOLTATE **ascolto attento e partecipe**
  3. ASCOLTATE I SENTIMENTI **CHIEDETEVI CHE COSA PENSA, COSA PROVA, COSA DESIDERA**
  4. **OSSERVATE IL LINGUAGGIO DEL CORPO:**  
pugni chiusi, mani che tremano, fronte aggrottata... il corpo comunica lo stesso messaggio delle parole?

5. **NON INTERROMPETE** è importante cercare di cogliere i suoi pensieri, sentimenti, desideri...

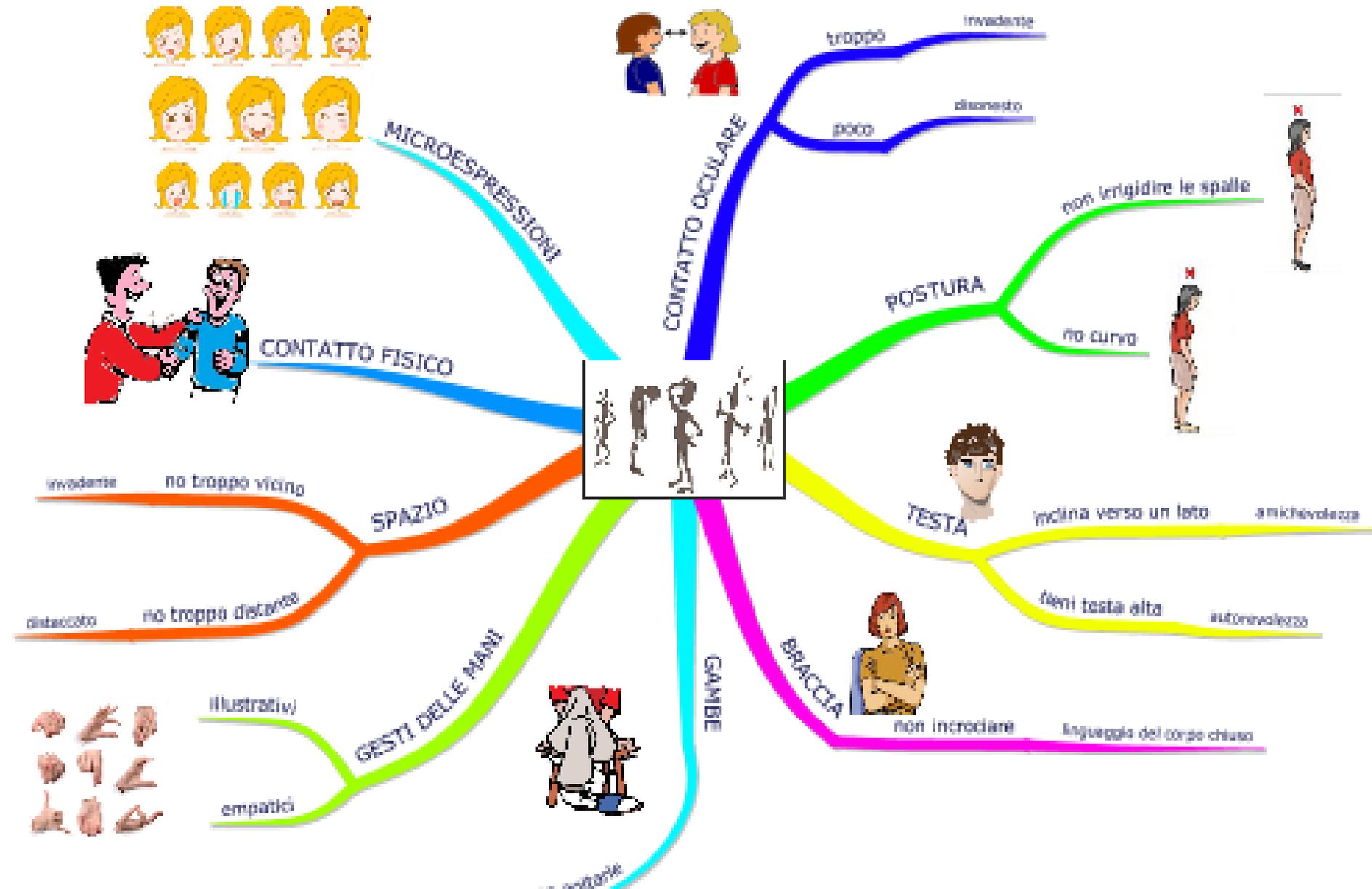
6. **PONETE DOMANDE RIFLESSIVE**: rielaborare e dire con parole nostre

7. **ESPRIMETE COMPrensIONE**: dunque se ho capito bene mi sembra che tu voglia dire...



# 10 Errori Da Evitare Nella Comunicazione Non Verbale

Le 10 perMappe del miglioramento personale [www.permappe.com](http://www.permappe.com)

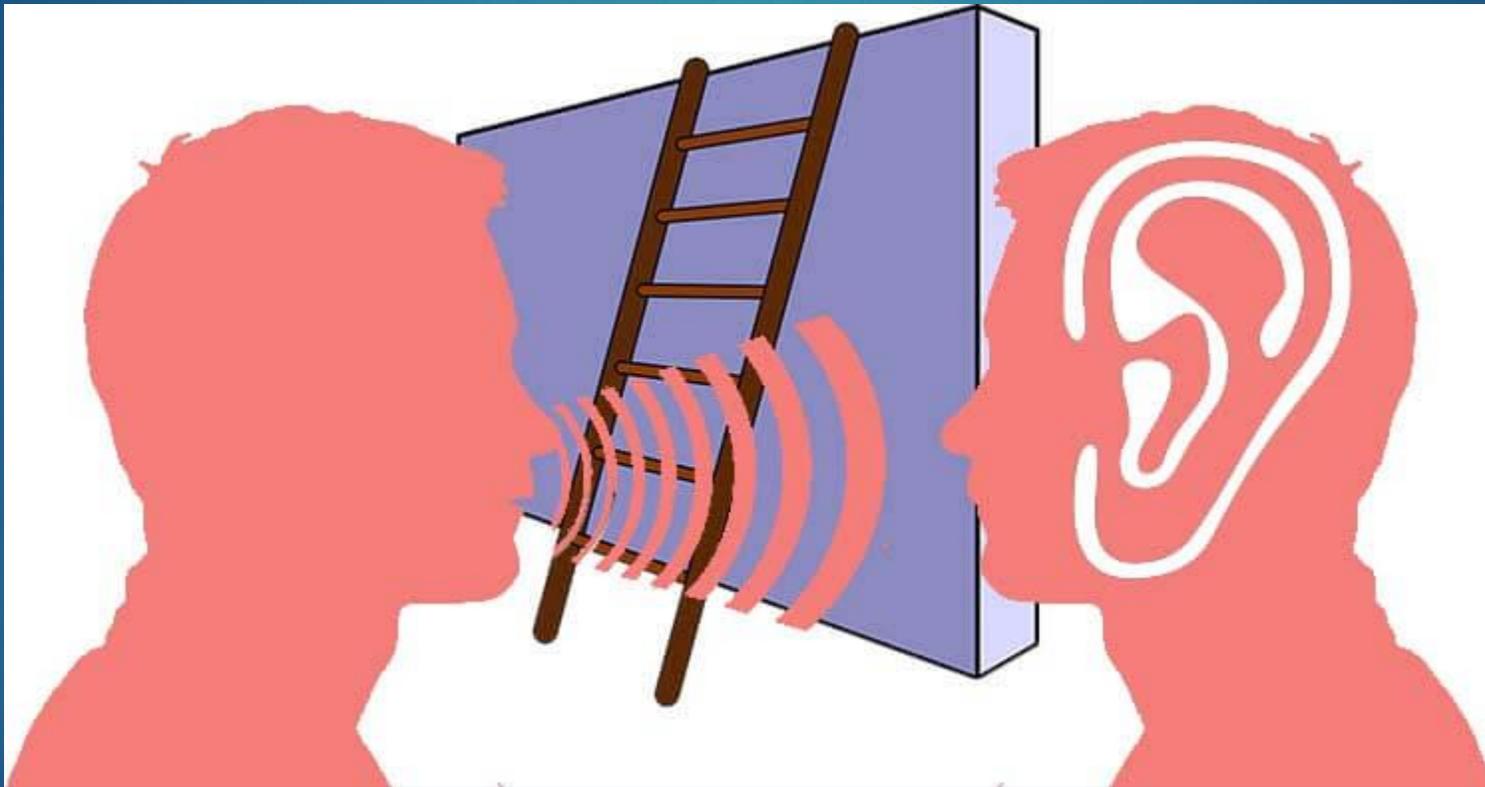


# MESSAGGI-IO (T. Gordon) 4 step:

1. Inizia a descrivere come ti senti: ***Io mi sento...***
2. Continua specificando qual è la situazione che ti crea problema: ***Quando tu ti comporti così io penso/io provo***
3. Prosegui nello spiegare qual è il sentimento che suscita in te: ***Perché...***
4. E infine si conclude con un'affermazione o richiesta ASSERTTIVITA': ***Io vorrei che...***  
Es. "Mi sento arrabbiato quando tu urli, perché mi impedisce di parlare. Pertanto ti chiedo di abbassare la voce e ascoltarmi".



# GLI OSTACOLI DELL'ASCOLTO:



- 
- ▶ **ASPETTATIVE** sull'argomento, l'interlocutore o la situazione
  - ▶ **I RAPPORTI CON LE PERSONE CON LE QUALI COMUNICHIAMO**: meno ci piace una persona più sarà difficile ascoltarla Più ci piace una persona più è facile ascoltarla attivamente e obiettivamente.
  - ▶ **LE ESPERIENZE PASSATE O RICORDI** che in qualche modo vengono richiamate dalle parole dell'altro rischiando di distorcere il senso di ciò che ascoltiamo

- **LE NOSTRE CONVINZIONI O VALORI**; è ad esempio difficile ascoltare empaticamente qualcuno che descrive il suo succulento pranzo a base di costolette d'agnello, se per caso sei un vegetariano convinto
- **I PREGIUDIZI** nei confronti dell'altro
- **L'ESSERE DISTRATTI DA ALTRO O NON AVERE TEMPO**, che ci impedisce la lucidità e serenità per poter ascoltare veramente
- **ESSERE TROPPO STANCHI** per poter prestare attenzione

# LA GESTIONE DEI CONFLITTI

....SENZA VINCITORI NE' VINTI



# IL CONFLITTO

permette di:

- ▶ **differenziarsi**
- ▶ stabilire **confini**
- ▶ delineare la propria **identità**
- ▶ Star bene in **FAMIGLIA** e in **GRUPPO**, non vuol dire assenza di **conflitti MA CAPACITÀ DI ESPRIMERLI E GESTIRLI:**

**NEGOZIAZIONE, MEDIAZIONE, CONTRATTAZIONE**

- Favorire un **atteggiamento assertivo**
- **l'espressione dei singoli bisogni ed emozioni** prima che si inaspiscano ed esplodano (non negarli o reprimerli)

- **CONFRONTO COSTRUTTIVO, ASSENZA DI GIUDIZIO E CRITICA**

- CREARE **ALTERNATIVE AL PROBLEMA** e giungere ad **una soluzione costruttiva** e reciprocamente arricchente (anche se comporta la rinuncia di qualcosa)

Il conflitto, se affrontato e non negato, conferma il **VALORE DELLE DIFFERENZE.**



**E ORA**  
**TOCCA A VOI...**



Download from  
**Dreamstime.com**

This watermarked comp image is for previewing purposes only.



ID 93007112

© Yusakprahadi | Dreamstime.com

- 
- ▶ Per te è **facile** ascoltare attivamente?
  - ▶ Quando, in quali **contesti** ti senti più ascoltato/accolto?
  - ▶ È più facile **ascoltare sé stessi o gli altri?**
  - ▶ Qual è secondo te il **più grande ostacolo** per una comunicazione efficace?
  - ▶ **Con chi le barriere dell'ascolto sono più alte e perché?**
  - ▶ Come cercare di abbatterle??
  - ▶ **Come gestire i conflitti?**

## esercizio

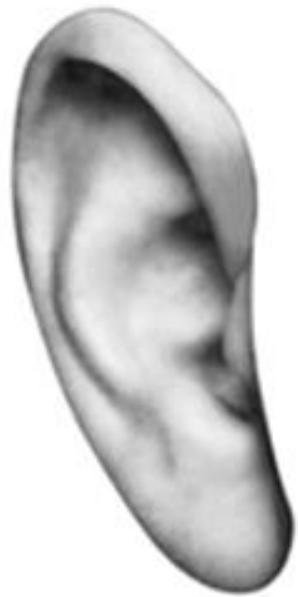


Scegli un partner per la tua conversazione invitalo a parlare di una sua esperienza di vita.

Ascoltalo con attenzione e, prima di intervenire, riassumi a parole tue quello che hai ascoltato.

Invertite i ruoli ora sarai tu a parlare e il tuo partner ascolterà rispettando la medesima procedura

## RIFLESSIONI



**PIU' ASCOLTI,  
PIU' CRESCI  
QUI IN MEZZO.**



## BIOGRAFIA:

- ▶ La terapia centrata sul cliente - Carl Rogers
- ▶ Potere personale. La forza interiore e il suo effetto rivoluzionario Carl Rogers
- ▶ Genitori efficaci, educare figli responsabili . Thomas Gordon
- ▶ Insegnanti efficaci . Thomas Gordon, Giunti ed.

**Grazie per l'attenzione  
e arrivederci!!!!**



**Dott.ssa  
CHIARA COLOMBO  
chiara\_colombo@hotmail.com  
347.9193647**