



C'è chi dice che Dio ci ha dato due orecchie e una sola bocca sapendo che **è due volte più difficile ascoltare che parlare**. L'ascolto infatti richiede energia, interesse, concentrazione ed è la base di una comunicazione sana e autentica. La buona notizia è che questa competenza è **allenabile**.

Obiettivi

Allenare i partecipanti ad un ascolto autentico e profondo sviluppando il massimo dell'empatia.

Contenuti

- Acquisire e mantenere consapevolezza sul livello di ascolto che si sta praticando: ignorare, interrompere, pensare a cosa dire dopo, ascolto selettivo, ascolto attento, ma asettico, ascolto empatico.
- Individuare e superare i "filtri" all'ascolto: valori, esperienze personali, emozioni positive, emozioni negative, pregiudizi e preconcetti, uso del linguaggio, ipotesi, curiosità, desideri, interessi.
- Contrastare i nemici dell'ascolto: giudicare, consigliare, interpretare, investigare, proiettare la propria autobiografia.
- Allenarsi all'ascolto empatico attraverso: massima concentrazione, cercare di vedere le cose da un altro punto di vista, spegnere il dialogo interno, esprimere interesse e partecipazione, ascoltare con le orecchie e con gli occhi, dare segnali di ascolto, rispettare le pause, cogliere le parole chiave.
- Saper osservare e calibrare parole, frasi, metafore, voce: ritmo volume e tono, gesti, espressioni del viso, postura, tensione muscolare, respirazione.
- Saper cogliere congruenze e incongruenze tra segnali verbali e non verbali.
- Saper esprimere una migliore sintonizzazione attraverso: calibrazione, ricalco verbale, ricalco non verbale, rispecchiamento empatia e *recipatia*.

Benefici attesi

L'ascolto empatico è utile sotto numerosi aspetti:

- Aiuta a risolvere i problemi degli altri: può dare loro l'occasione di parlarne, può chiarire il loro pensiero e consentire lo sfogo emotivo necessario.
- Riduce la tensione e dà agli altri l'opportunità di sfogarsi parlando dei loro problemi o punti di vista, liberando l'atmosfera da tensioni e ostilità.

- Facilita la collaborazione: quando le persone pensano che siete veramente interessati ai loro problemi, pensieri e opinioni, vi rispettano e sono più pronte a collaborare.
- Promuove la comunicazione: spesso questa si interrompe perché nessuna delle due parti ha appreso ad ascoltare empaticamente.
- Sviluppa una mente attiva: gli ascoltatori continuano a cercare i sentimenti al di là delle parole di chi parla, tenendo la mente allenata e attenta.
- Aiuta ad accrescere il concetto di sé: il vero ascolto presuppone che le altre persone abbiano valore, dignità e qualcosa da offrire. Questo atteggiamento le fa sentire a proprio agio con se stesse.

Destinatari

Imprenditori, Manager, Responsabili di funzione, Impiegati, Responsabili commerciali.

Docenza

Training Meta coltiva da oltre trent'anni quelle che oggi, a rivoluzione 4.0 in corso, sono considerate "risorse distintive": rendere le aziende un "posto attraente", aiutare i leader a produrre risultati, benessere e collaborazione, i venditori a garantire clienti soddisfatti, spingere le persone a diventare migliori di quanto pensano di essere.

Calendario

1 giornata

12 febbraio 2019 ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

500 € + iva aziende associate

600 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di **Rimini**)

Via IV Novembre 37 - 47921 Rimini