

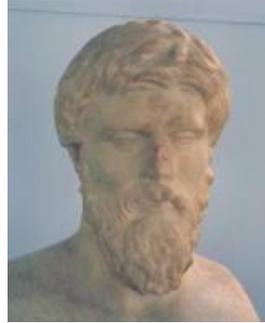


L'arte dell' Ascolto

Dottor Franco RICCIARDI

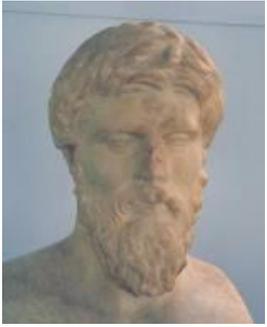
psicologi.ricciardi@libero.it

...circa 2000 anni fa



PLUTARCO pensatore – filosofo greco scrive

L'ARTE DI ASCOLTARE

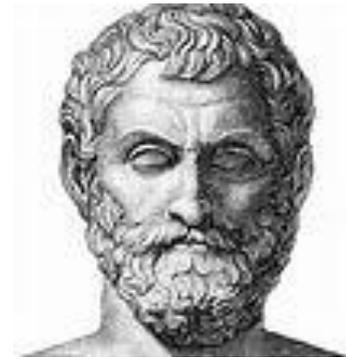


nell' ARTE DI ASCOLTARE Plutarco sostiene che :

- *“l’ascoltatore fino e puro deve immergersi con la concentrazione fino a cogliere il senso profondo del discorso e la reale disposizione d’animo di chi parla , deve **accettare gli altri per come sono e usare i modi giusti per metterli in condizione di esprimersi.**”*
- ***I più invece, a quanto ci è dato vedere, sbagliano, perché si esercitano nell’arte di dire prima di essersi impraticati in quella di ascoltare, e pensano che per pronunciare un discorso ci sia bisogno di studio e di esercizio, ma **che dall’ascolto, invece, possa trarre profitto anche chi vi s’accosta in modo improvvisato.*****
Nell’uso della parola, invece, il saperla accogliere bene precede il pronunciarla, allo stesso modo in cui concepimento e gravidanza vengono prima del parto.”

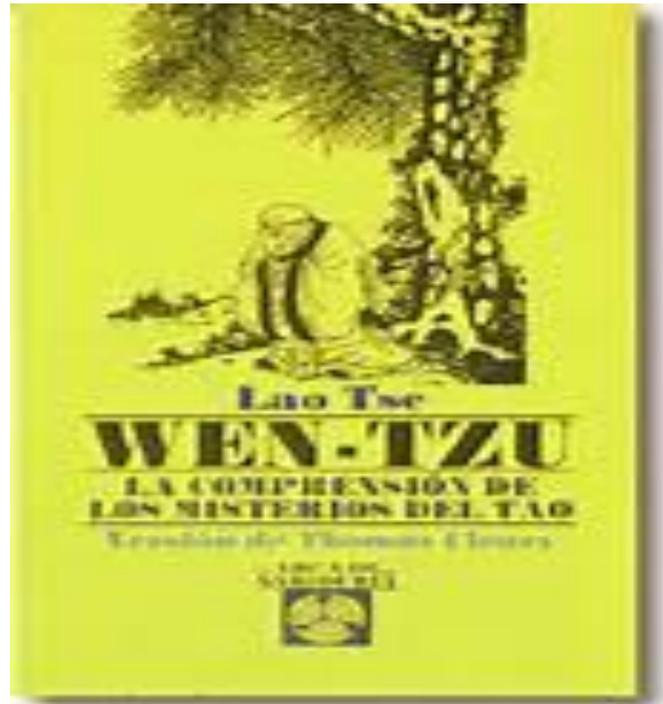
Un altro filosofo greco
afferma :

- *“Gli Dei hanno dato agli uomini
due orecchie e una bocca per poter
ascoltare il doppio e parlare la
metà.”* ([Talète](#), 624 a.C.)



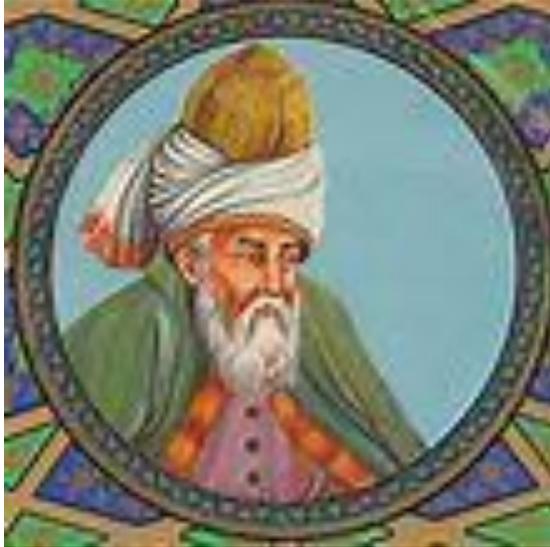
Il tema dell'ascolto è stato ripreso nel tempo da molti pensatori, scienziati, uomini di fede, politici, artisti, ciascuno dei quali ha lasciato un particolare contributo nel tentare di capire l'arte dell'ascolto

(Wen Tzu, testo
classico taoista)



“Parlare è un mezzo per esprimere se stessi agli altri, ascoltare è un mezzo per accogliere gli altri in se stessi.”

(Rumi, poeta e mistico persiano del XIII secolo)



*“Quando l’orecchio si
affina diventa un
occhio.”*

Wilson Mizner (1876 – 1933), sceneggiatore statunitense



- *“Chi sa ascoltare non soltanto è simpatico a tutti, ma dopo un po’ finisce con l’imparare qualcosa”.*

Leo Buscaglia

docente e scrittore statunitense



- *“Impara ad ascoltare. Non impari niente ascoltandoti parlare.”*

Tutte queste citazioni che indicazioni offrono a noi, abitanti del ventunesimo secolo? Sottolineano, con forza, due necessità:

- quella di porre attenzione a ciò che si ascolta, per evitare solamente di udire, per imparare, capire, aprirsi, mettere in pratica...
- quella di porre attenzione a chi si ascolta, per evitare di dare un messaggio di non accoglienza, per comunicare gioia, vicinanza, comprensione.

... una divertente casistica di tipi di “cattivi ascoltatori” con i quali spesso ci relazioniamo nella vita di tutti i giorni:

- 1. il multi-attività: Sì, ti ascolto. Non ti guardo, ma ti ascolto. Finisco una frase ... dimmi. Scusa, intanto rispondo al telefono. Che stavi dicendo?
- 2. il mondano: Se ho un minuto? Certo. Entra e dimmi pure. Lo so che mi hai cercato in questi giorni. Oh, scusa, c'è qualcun altro alla porta. Entra, stavamo chiacchierando. Più siamo, meglio è.
- 3. il finisci-frasi: Fermati, so benissimo dove vuoi arrivare. Non c'è bisogno che tu finisca. Lo so. Non apprezzi un capo così efficiente e collaborativo? Forza, continua. No, finisco io per te.
- 4. il contraddittore: Qualsiasi cosa tu dica, proverò a dire il contrario. Ho il dovere di fare l'avvocato del diavolo. Credo che questo ti aiuti. Come fai a sapere che la tua idea è buona? Scusa, lo faccio con tutti. Tenere tutti sulla corda ...
- 5. lo sputa-risposta: Non dire niente di più. Questo è il mio consiglio. Prendilo. Potevi non chiedermi niente. Forse volevi solo sfogarti un po'. Potevi cavartela da solo. Ma che capo sarei se non avessi sempre la risposta pronta? Quindi, serviti pure.
- 6. il grande filosofo: Ora, cercherò di chiarirti cosa vuoi davvero, ma in un'accezione più ampia e profonda. Non c'è bisogno che tu ti spieghi oltre, sarò io a spiegarti.
- 7. l'autobiografo: Ah, quello che mi racconti mi evoca parecchi ricordi. Per cui ti racconterò la mia esperienza. Può servire anche a te. Dunque, nel 1992...
- 8. lo scruta-orologio: Sì, sì. Scusa, no, non vado di corsa. E' solo che... sai l'ora? No, continua pure. Che dicevi?
- 9. il superveloce: Vuoi parlarmi? Sono occupatissimo ... se facciamo presto. Sto andando a una riunione. Vieni con me, accompagnami. Oppure facciamo una cosa: mandami un' e-mail.
- 10. lo smemorato: Grazie davvero per aver voluto condividere le tue idee con me. Le terrò a mente. Ne ripareremo, se me ne ricorderò.

l'ascolto è componente essenziale di una progettualità che mira ad offrire opportunità di crescita, di cambiamento, di miglioramento delle proprie condizioni di vita

Per ascoltare ci vuole innanzitutto disponibilità verso l'altro, chiunque egli sia e di qualunque problema voglia parlarci bisogna avere un'apertura mentale tale da comprendere, accettare e non valutare. L'ostacolo più grande all'inizio è dato dall'irrefrenabile bisogno di rispondere, magari di interrompere per poter esprimere le proprie idee in merito, anche a fin di bene, di elargire consigli

Così chi parla si sente compreso, ascoltato, ma non giudicato!

Non dare soluzioni già pronte:

“perché non fai così?”; “io farei così” etc. niente di più sbagliato per il nostro interlocutore. Chi ha un problema ha bisogno sì di esporlo, perché così facendo già riesce a prenderne una consapevolezza diversa, ma ha anche necessità di trovare da solo una soluzione. Ogni volta che diamo una soluzione abbiamo impoverito chi abbiamo davanti a noi. Al posto del dare un consiglio, possiamo formulare una semplice domanda: “come pensi di poter risolvere questa situazione?”.



La studiosa
Madelyn Burley-Allen ci offre
una pratica
classificazione
sull'ascolto

- Livello 1: ascolto empatico
- Livello 2: sentire le parole, ma senza ascoltare veramente
- Livello 3: ascoltare a tratti



- Al livello 1

ci si astiene dal giudicare chi parla mettendosi al suo posto e tentando di vedere le situazioni dal suo punto di vista. Bisogna quindi essere attenti, presenti, riconoscere, rispondere, fare attenzione all'intera comunicazione di chi parla, incluso il linguaggio del corpo. Si tratta quindi di ascoltare con il cuore, aprendo la via alla comprensione, alla disponibilità e all'empatia.



- Al livello 2

ci si ferma alla superficie della comunicazione senza coglierne i significati più profondi. Si tende ad ascoltare logicamente, interessandosi più al contenuto che ai sentimenti e rimanendo emotivamente distaccati dalla conversazione. A questo livello chi parla può avere l'errata sensazione d'essere ascoltato e capito.



Al livello 3

l'ascolto è silenzioso, passivo, senza reazione, a sprazzi. La persona simula l'attenzione mentre sta pensando a tutt'altro, dando dei giudizi, formulando mentalmente obiezioni e consigli, oppure si prepara a quello che vuol dire dopo.

Nell'arco della giornata la maggior parte di noi utilizza tutti e tre i livelli. L'obiettivo ideale è riuscire a farlo al livello 1 in tutte le situazioni. In ogni situazione sono presenti, a livello inconscio, percezione, ricezione e attenzione. Quando il contenuto del discorso non ci pone problemi, recepiamo l'informazione attraverso i cinque sensi. Utilizzarli tutti ci permette di prestare la nostra completa attenzione e d'essere aperti ad ascoltare al livello 1. E' utile e importante riepilogare ciò che ci viene riferito in quanto aiutiamo l'altro e vedere più chiaramente le possibili soluzioni.

Carl Rogers

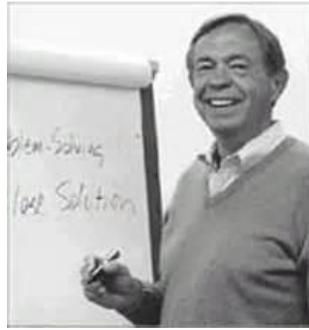


Thomas Gordon

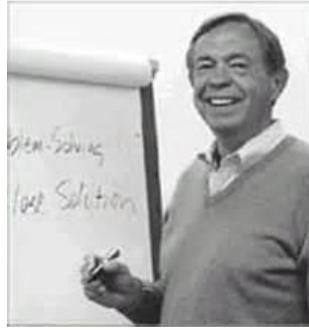
**Padri della psicologia Umanistica
Esistenziale e**

della tecnica dell'ascolto
attivo

- . Attraverso l'uso di questa tecnica si arriva ad un livello della comunicazione che oltrepassa le incomprensioni dovute al non ascolto o all'ascolto parziale dell'altro. Gordon dice che per un buon ascolto è necessario seguire 4 passi:



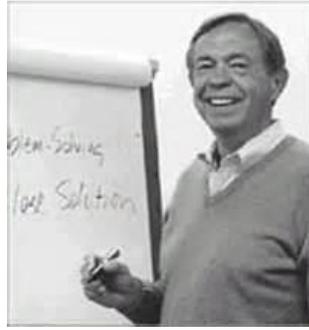
1. L'ascolto passivo: è il momento di silenzio interiore (e possibilmente anche esteriore), di chi è in ascolto. Ascoltare in silenzio permette all'altro di esporre senza essere interrotto. È così che percepisce l'attenzione che gli viene rivolta. Inoltre questa fase permette a chi ascolta di entrare in contatto anche con le proprie emozioni e di distinguere ciò che gli appartiene da ciò che appartiene al suo interlocutore.



2. Messaggi di accoglimento: Sono sia messaggi verbali (“ti ascolto”, “sto cercando di capire”..); che messaggi non verbali (cenni del capo, sguardo, sorriso...).



3. Inviti calorosi: Messaggi verbali che incoraggiano chi parla ad approfondire quanto sta dicendo (“dimmi..”, “spiegami meglio”..) senza valutare o giudicare ciò che viene detto. L’assenza di giudizio è fondamentale al raggiungimento di una corretta comunicazione fra le parti. Sarebbe meglio usare un punto interrogativo che permetta a l’altro di meglio definirsi per come realmente si sente: “mi sembra che questa situazione ti renda nervoso” – “ma, più che nervoso direi che sono proprio arrabbiato”.



4. Ascolto attivo: Chi ascolta “riflette” il contenuto del messaggio dell’altro restituendoglielo con parole diverse. Questo permette di verificare se il messaggio così come lo si è compreso è corretto. Inoltre, riflette i sentimenti espressi dal comunicante e percepiti dall’ascoltatore; o sia il contenuto emotivo. Esempi di frasi introduttive dell’ascolto attivo sono: Ti senti... Mi stai dicendo che Mi pare di capire...



Un ulteriore interessante punto di riferimento per allenare il nostro ascolto è la sintesi che propone l'antropologa **Marianella Sclavi**, che ripropone a distanza di secoli dal testo di Plutarco, un approccio, quello artistico, sulle sette regole dell'arte di ascoltare

- 1. Non avere fretta di arrivare a delle conclusioni. Le conclusioni sono la parte più effimera della ricerca.
- 2. Quel che vedi dipende dal tuo punto di vista. Per riuscire a vedere il tuo punto di vista, devi cambiare punto di vista.
- 3. Se vuoi comprendere quel che un altro sta dicendo, devi assumere che ha ragione e chiedergli di aiutarti a vedere le cose e gli eventi dalla sua prospettiva.
- 4. Le emozioni sono delle degli strumenti conoscitivi fondamentali, se sai comprendere il loro linguaggio. Non ti informano su cosa vedi, ma su come guardi. Il loro codice è relazionale e analogico.
- 5. Un buon ascoltatore è un esploratore di mondi possibili. I segnali più importanti per lui sono quelli che si presentano alla coscienza come al tempo stesso trascurabili e fastidiosi, marginali e irritanti, perché incongruenti con le proprie certezze.
- 6. Un buon ascoltatore accoglie volentieri i paradossi del pensiero e della comunicazione. Affronta i dissensi come occasioni per esercitarsi in un campo che lo appassiona: la gestione creativa dei conflitti.
- 7. Per divenire esperto nell'arte di ascoltare devi adottare una metodologia umoristica. Ma quando hai imparato ad ascoltare, l'umorismo viene da sé.

L'aforisma è come dipingere un quadro con parole forti

...altri aforismi sull'ascolto

- Quando ti parlano, ascolta con tutto te stesso. La maggior parte delle persone non ascolta mai. Ernest Hemingway
- Era difficile instaurare una conversazione perché tutti parlavano così tanto. Yogi Berra
- Ascolta la tua donna quando ti guarda non quando ti parla. Kahil Gibran
- Le persone eccellenti ascoltano più di quanto parlano e quando ascoltano, ascoltano davvero. Sanno che l'unico modo per avere un dialogo effettivo con qualcuno è ascoltare effettivamente. D.A. Bentos
- Mi era talmente simpatica che avrei ascoltato i suoi silenzi per l'eternità. Carl William Brown
- Presta a tutti il tuo orecchio, a pochi la tua voce. William Shakespeare
- La verità è tanto più difficile da sentire quanto più a lungo la si è taciuta. Anne Frank
- Gli uomini si fidano delle orecchie meno che degli occhi. Erodoto
- Come sentiamo, così vogliamo essere sentiti. Hugo von Hofmannsthal
- Quello che io dico e quello che tu senti non sono sempre la stessa cosa. Anonimo
- Ascoltare è una cosa magnetica e speciale, una forza creativa. Gli amici che ci ascoltano sono quelli cui ci avviciniamo. Essere ascoltati ci crea, ci fa aprire ed espandere. Karl Menninger
- Quando gli occhi dicono una cosa e la bocca un'altra, l'uomo avveduto si fida del linguaggio dei primi. R. W. Emerson
- Ascoltare è un affettuoso regalo che facciamo a chi sta cercando di dirci qualcosa. Ma spesso è anche un grande regalo per chi ascolta. (Gandalf - capitolo 46 del libro L'umanità dell'internet)
- Nell'Incontro, l'Armonia tra il Parlare e l'Ascoltare può sostenere la Melodia della Vita. (r.s)

... ed infine qualche Proverbio

- La parola è d'argento, il silenzio è d'oro.
- Parla poco, ascolta assai, e giammai non fallirai. Proverbio popolare

...GRAZIE per l'ASCOLTO!