



The “Listen Show”

Come migliorare le proprie capacità di ascolto

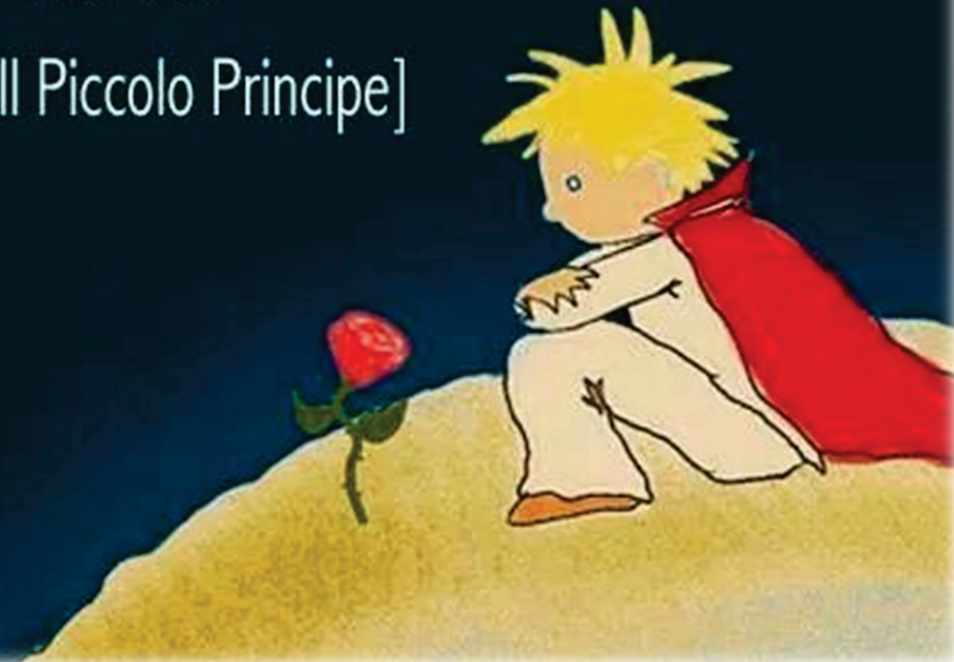
Milano, 10 aprile 2018

Edizione speciale



...è il tempo che hai perduto
per la tua rosa
che ha fatto la tua rosa
così importante

[Il Piccolo Principe]

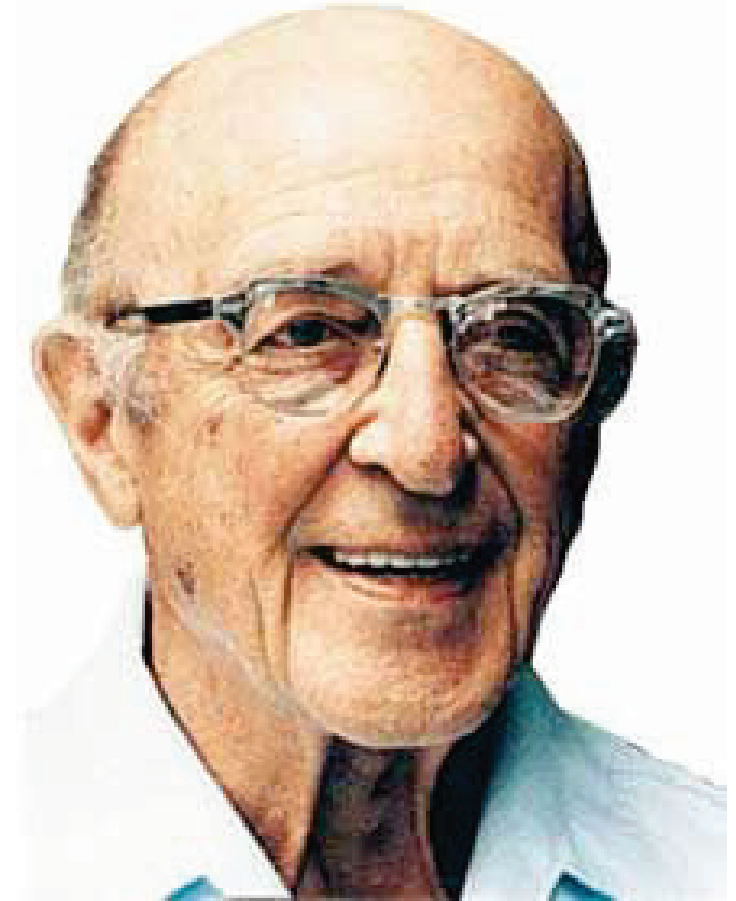


THE LISTEN SHOW

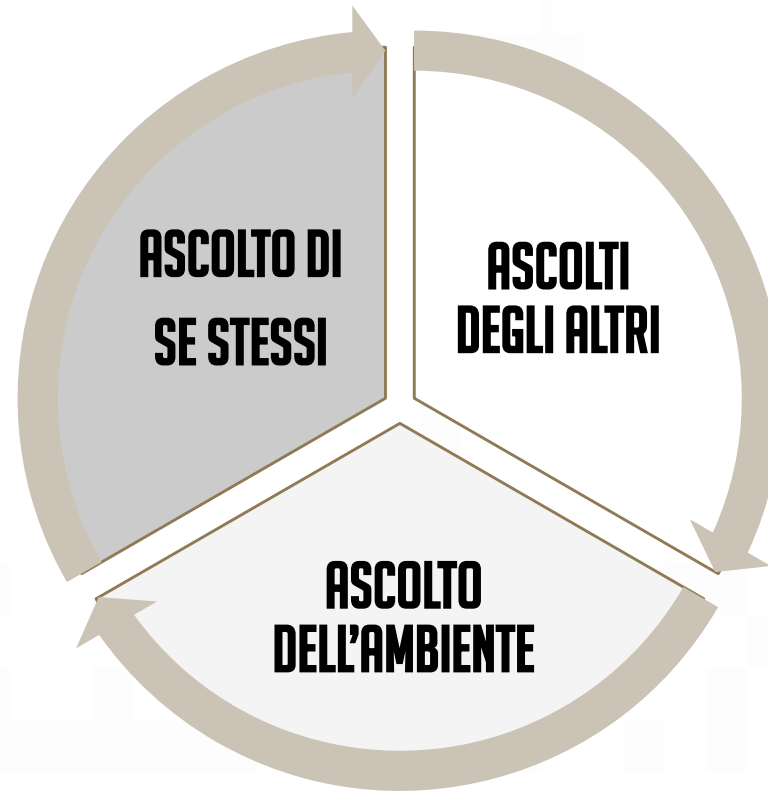


L'ASCOLTO ATTIVO È QUELLA CAPACITÀ DI PERCEPIRE NON SOLO LE PAROLE MA ANCHE I PENSIERI, LO STATO D'ANIMO, IL SIGNIFICATO PERSONALE E PERSINO QUELLO PIÙ INCONSCIO DEL MESSAGGIO CHE VIENE TRASMESSO DAL PARLANTE.

(C. ROGERS)



ASCOLTO AMPLIFICATO



STUDI DIMOSTRANO CHE LA NOSTRA MENTE VAGA IN MEDIA PER IL 50% DEL TEMPO.







WILLIAM URY

Co-founder Harvard's Program on Negotiation

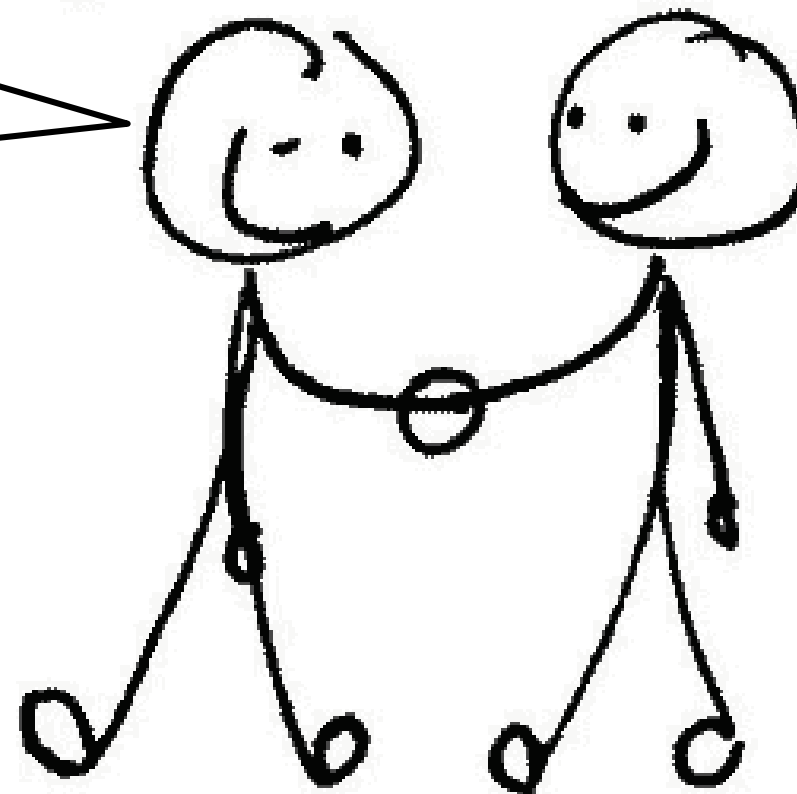


@williamurygty

William Ury, co-founder of Harvard's Program on Negotiation, is one of the world's leading experts on negotiation and mediation. He is currently a Distinguished Senior Fellow at the Harvard Negotiation Project.

E TU CHI SEI?

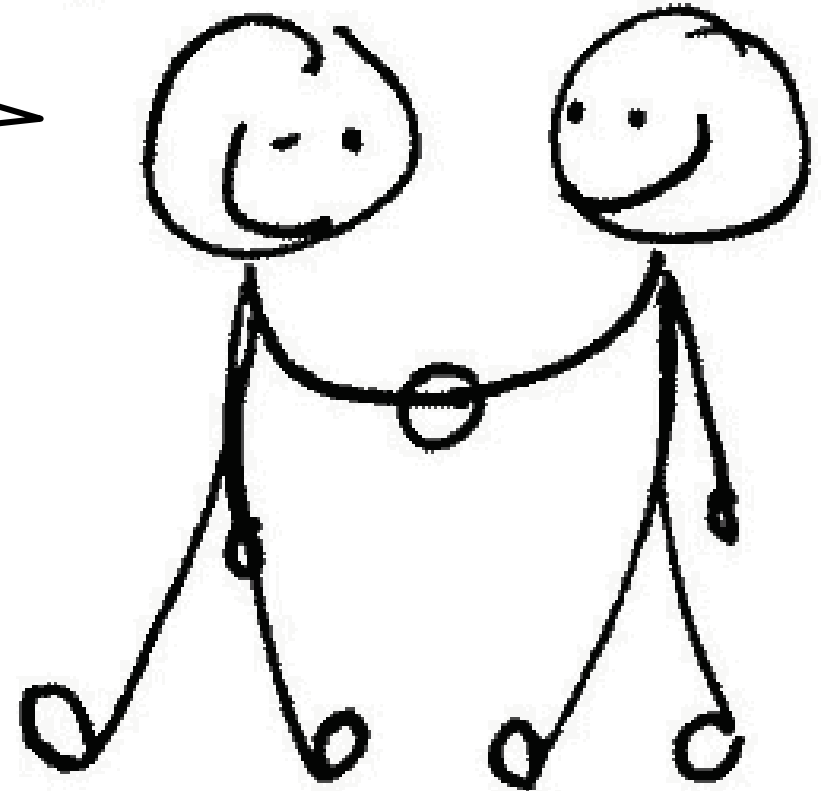
RACCONTAMI DI TE MI INTERESSA



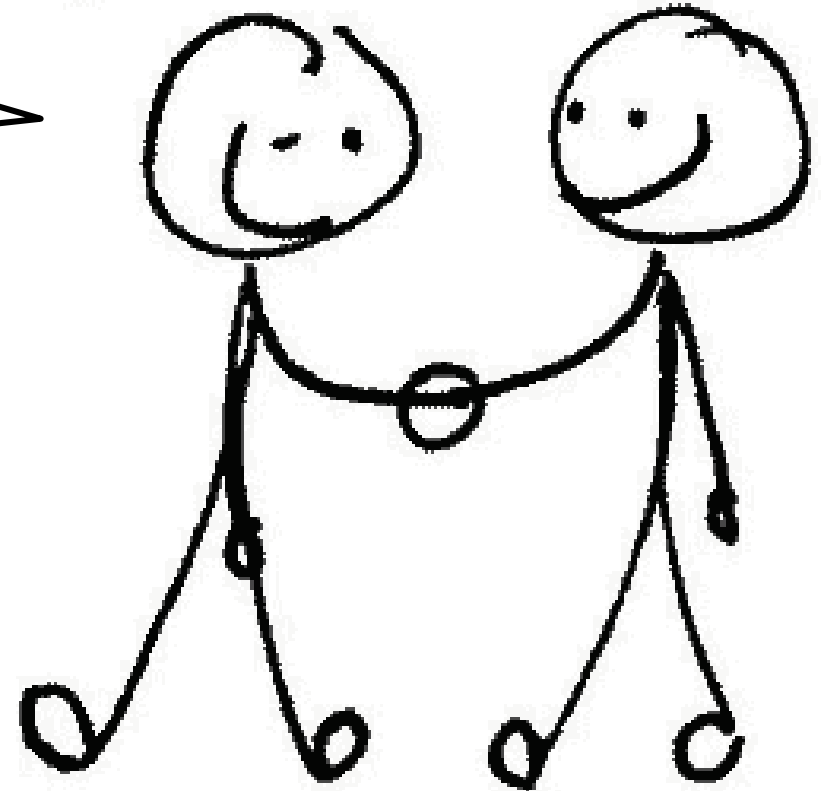
**A RACCONTA UNA STORIA CHE LO RIGUARDA
B ASCOLTA E/O PUO' FARE SOLO DOMANDE**

**B RESTITUISCE CIO' CHE HA ASCOLTATO A
LIVELLO DI INFORMAZIONI E SENSAZIONI
SENZA DARE GIUDIZI O INTERPRETAZIONI**

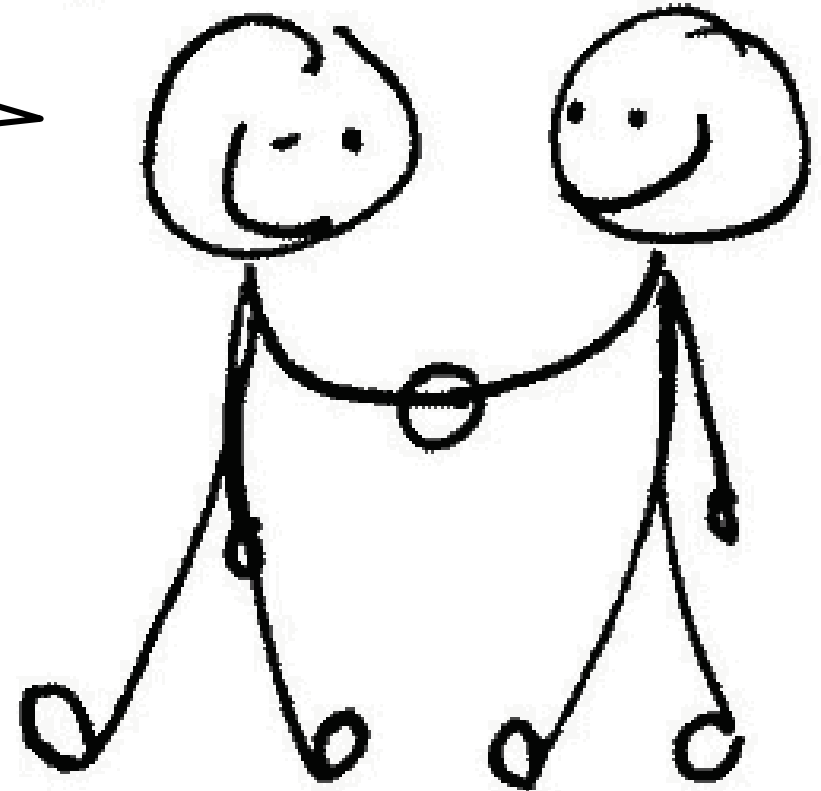
SI SCAMBIANO I RUOLI



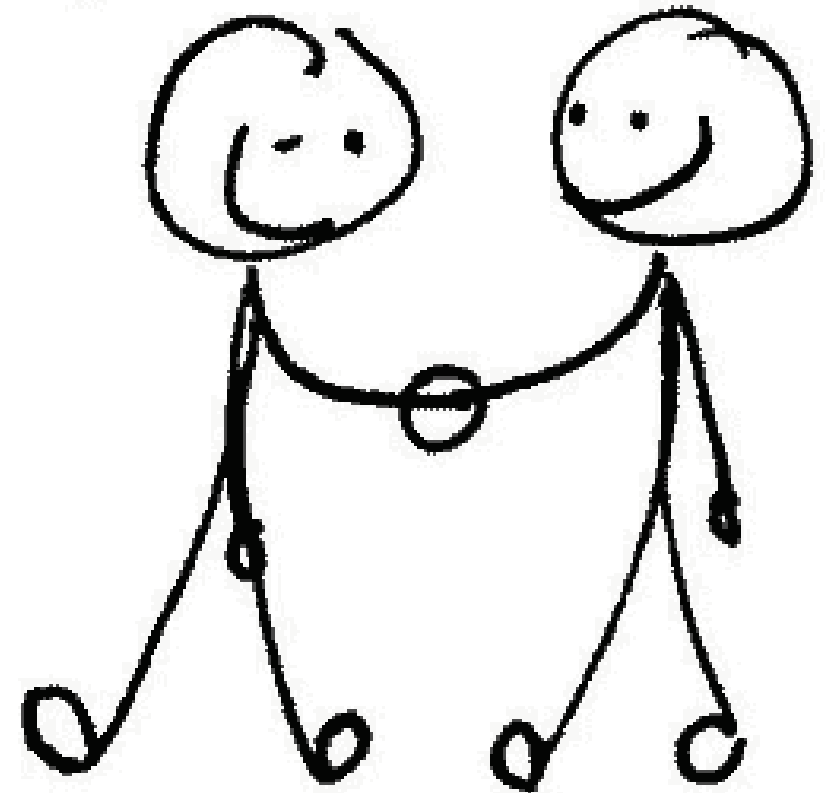
A FA DEI MOVIMENTI CON IL CORPO
B LO SEGUE E IMITA
B FA DEI MOVIMENTI CON IL CORPO
A LO SEGUE E IMITA
A E B SI MUOVONO ALL'UNISONO ACOLTANDOSI
SENZA SAPERE CHI GUIDA



**2 SQUADRE DA 7
SI SCEGLIE UN TEMA
SQUADRA A CONTRO
SQUADRA B A FAVORE**



LA TERRA VA SALVATA



LA TERRA STA MORENDO...

LA TERRA STA MORENDO: UNICA POSSIBILITÀ DI SALVEZZA, UNA NAVICELLA SPAZIALE CON SETTE POSTI CHE STA PER PARTIRE PER UN ALTRO PIANETA. INTORNO ALLA NAVICELLA VI SONO UNDICI PERSONE CHE ASPIRANO A PARTIRE. VOI VI TROVATE NELLA POSIZIONE DI DOVER SCEGLIERE LE SETTE PERSONE CHE PARTIRANNO E COSTITUIRANNO IL PRIMO NUCLEO DI UNA NUOVA CIVILTÀ, LE INFORMAZIONI CHE AVETE SONO:

1) MILITANTE NERO

2) POLIZIOTTO CON FUCILE

3) ATLETA

4) ARCHITETTO

5) CUOCA

6) FALEGNAME CIECO

7) DOTTORESSA

8) PROSTITUTA

9) RAGAZZA DI SEDICI ANNI

INCINTA

10) MUSICISTA GAY

11) SACERDOTE

QUANDO LA NAVICELLA COI PASSEGGERI DA VOI PRESCELTA STA GIÀ VIAGGIANDO VERSO IL NUOVO MONDO ARRIVA UN SECONDO DOCUMENTO CON INFORMAZIONI PIÙ DETTAGLIATE SU OGNUNO DEI CANDIDATI.

- **IL MILITANTE NERO È UN PACIFISTA, ESPERTO IN NON VIOLENZA E GESTIONE CREATIVA DEI CONFLITTI.**
- **IL POLIZIOTTO CON FUCILE È UN GIOVANE E ATLETICO LEADER DEI BOY SCOUT, UNO CHE USEREBBE IL FUCILE UNICAMENTE PER PROCURARE IL CIBO CON LA CACCIA.**
- **L'ATLETA È UNA DONNA DI SETTANT'ANNI CHE HA VINTO LE OLIMPIADI DI ROMA NEL 1960.**
- **L'ARCHITETTO MANGIA SOLO RAPE ROSSE, PIANTA CHE NON SEMBRA ALLIGNARE NEL NUOVO PIANETA.**
- **LA CUOCA HA LAVORATO UNICAMENTE NEL CARCERE DI SING SING E HA IMPARATO A CUCINARE SOLO QUEL TIPO DI PIETANZE.**
- **LA PROSTITUTA È UN'OTTIMA CUOCA, GIOVANE, ALLEGRA, E GODE DI OTTIMA SALUTE.**
- **LA RAGAZZA DI SEDICI ANNI HA L'AIDS.**
- **IL MUSICISTA GAY SUONA SOLO L'ORGANO.**
- **IL FALEGNAME CIECO È UNA FAMOSO MAESTRO DELLA COSTRUZIONI IN LEGNO E SAREBBE IN GRADO DI INSEGNARE QUESTE RARE ABILITÀ A CHIUNQUE.**
- **LA DOTTORESSA È UNA LAUREATA IN LEGGE, DIRIGENTE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE.**
- **IL SACERDOTE È IL CAPO DI UNA SETTA FONDAMENTALISTA MUSULMANA.**

COME ASCOLTIAMO?



UNA COSA SEMPLICE. LA FANNO FARE TUTTI.



LA BETTY



LE PAPERELLE



LA SERENATA



AMELIE



IL PROBLEMA



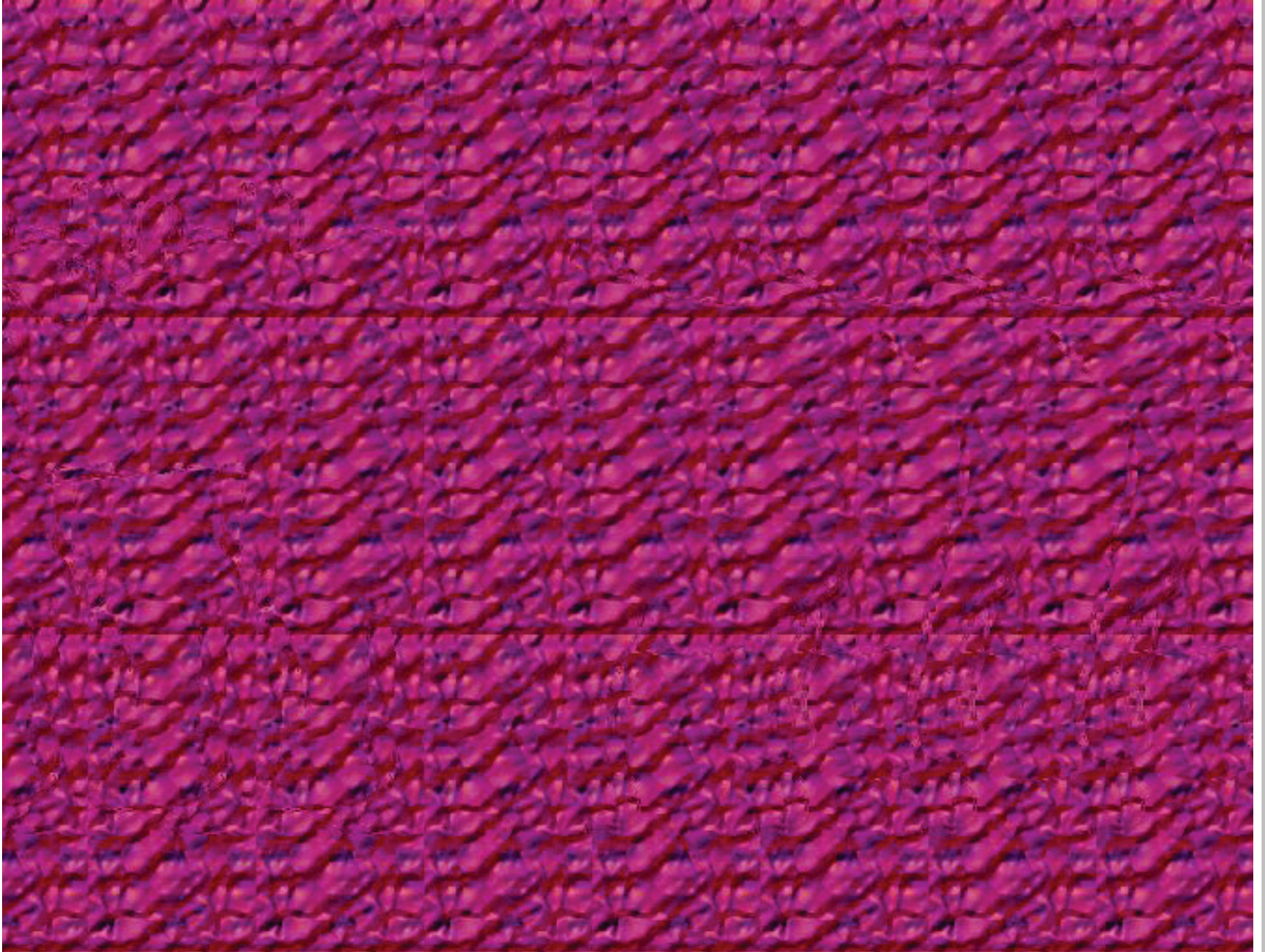
LE DITA

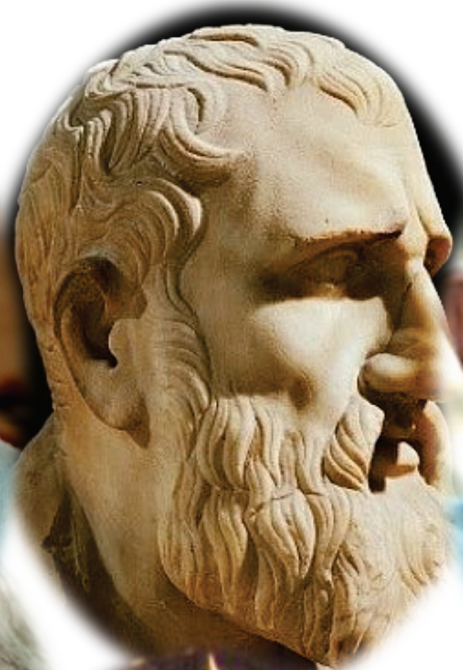


GIOIA E TRISTEZZA

**DI FATTO UNA COSA
MOLTO MOLTO DIFFICILE**







GLI ESPERTI DICONO CHE...



PILLOLE DI SAGGEZZA



ESSERE NEL PRESENTE AL 100%



**ASCOLTARE PRIMA NOI STESSI
PER ASCOLTARE MEGLIO GLI ALTRI**



ASCOLTARE E' PREPARAZIONE..

LA MIGLIOR TECNICA PER MIGLIORARE L'ASCOLTO

E'... PRATICARLO OGNI GIORNO



CHI ASCOLTA E' PIU' PROBABILE CHE SIA ASCOLTATO



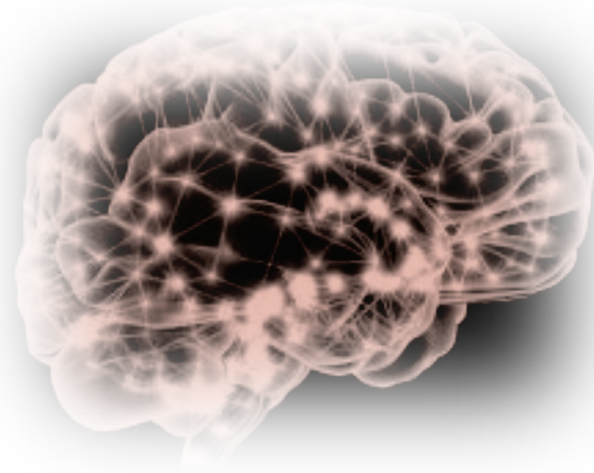
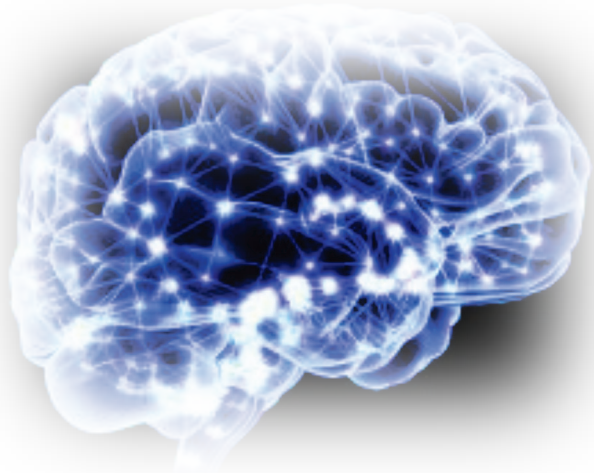
ASCOLTARE SERVE A CREARE CONNESSIONI



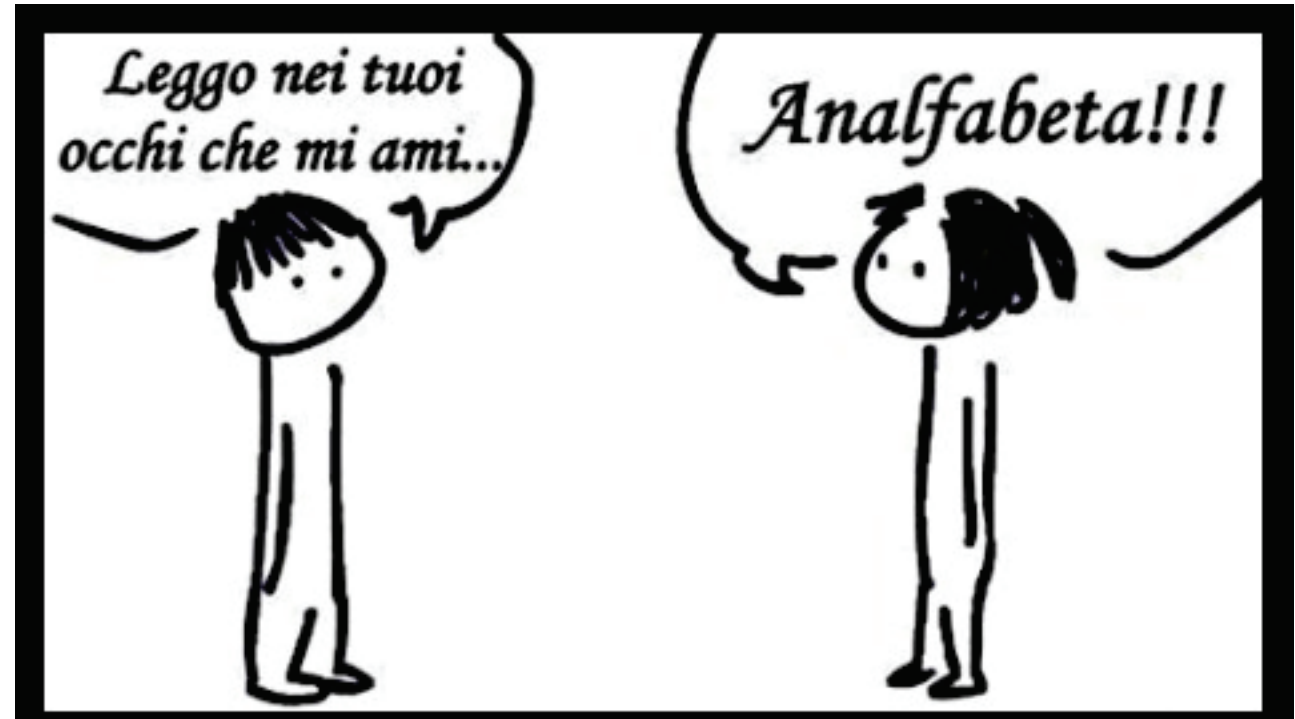
**ASCOLTARE E' ...
MENTRE L'ALTRO PARLA NOI DOBBIAMO ASCOLTARE L'ALTRO
E NON PENSARE A COSA DIRE.**



È UN INCONTRO DI MAPPE MENTALI



ASCOLTARE E' IL CORAGGIO MASSIMO DI SENTIRSI IGNORANTI



ASCOLTARE E' L'UMILE RICERCA DELLE INFORMAZIONI



ASCOLTARE.....E' QUALCOSA
DI...CREARE UN CLIMA DI ACCOGLIENZA,
DI...SCAMBIO,
DI...NON...»L'HO GIA' VISTO»
DI...NON... «TANTO LO SO GIA'»
DI...NON...»OK OK TANTO HO GIA' CAPITO»
DI...NON...«E' TANTO CHE FACCIO QUESTO MESTIERE FIGURATI SE..»



ASCOLTARE E' CAPIRE LA DIFFERENZE FRA OSSERVARE E GIUDICARE



**ASCOLTARE NON E'..
PENSARE A COSA SONO D'ACCORDO
E A COSA NO**



**ASCOLTARE E'..
CENTRarsi SULL'ALTRO**



**ASCOLTARE E'
LA RICERCA DEI BISOGNI
NON SODDISFATTI DI NOI STESSI
E DEGLI ALTRI, DELLE EMOZIONI,
DEI SENTIMENTI.**

Piramide di Maslow



ASCOLTARE E'.. RELAZIONE, FIDUCIA



L'ASCOLTARE E' PROFITTEVOLE



SAPER ASCOLTARE, E' UNA DELLE CAPACITÀ PIÙ “PROFITTEVOLI” OGGI NEL SETTORE DELLA CONSULENZA, DOVE LA STABILITÀ DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE È IL VERO ELEMENTO CRITICO PER IL SUCCESSO.

NON FA SOLO COMPRARE, MA FA RI-COMPRARE, FA RE-STARE, FA RI-TORNARE.





A volte non c'è motivo per dire bravo a un bambino.

Davanti a un disegno

o a un semplice scarabocchio, ad esempio,

perché non domandargli:

“Mi racconti il tuo disegno?”.

Gli chiederemo di parlarci di sé.

Senza giudizi, ma con un autentico interesse.



Disclaimer

Tutte le idee e i progetti contenuti nelle slides precedenti sono proprietà intellettuale di **Teseo srl**.
È pertanto vietata la divulgazione del presente documento a soggetti non autorizzati e l'utilizzo anche parziale dei contenuti stessi.