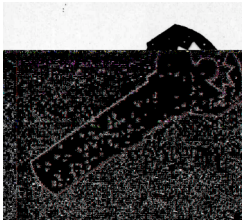
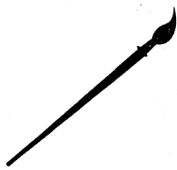


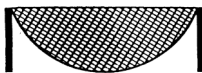
I cinque segreti della comunicazione .



LA TORCIA *Solo imparando ad ascoltare si può comunicare in modo efficace.* L'allenamento all'ascolto aiuta a capire i bisogni e le motivazioni delle persone con cui si vuole comunicare. Le parole infatti contengono solo una parte del messaggio inviato dall'interlocutore. Molto deve essere captato dal tono della voce, dai gesti, dall'abbigliamento, dalla posizione del corpo. L'ascolto richiede concentrazione, pazienza, disponibilità, allenamento. Solo così, però, si possono cogliere quei segnali che sono indispensabili per creare un vero dialogo. L'ascolto viene favorito da uno stile di rapporto ricognitivo e dall'uso di particolari tecniche.



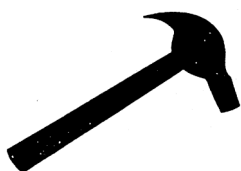
IL PENNELLO *Il modo in cui si dicono le cose prevale sempre sul loro contenuto.* Ogni messaggio può essere confermato, rinforzato oppure smentito e annullato dal modo in cui avviene la comunicazione. Lo sguardo, il volto, il tono della voce, l'atteggiamento, il luogo dell'incontro, tutto parla di noi non meno dei testi scritti e delle parole. Se disegniamo un contesto coerente con quanto vogliamo comunicare, il risultato finale sarà potenziato e le possibilità di comprensione moltiplicate. Un contesto dissonante creerà invece sconcerto nell'interlocutore, disturbando la trasmissione del messaggio.



LA RETE *Una solida rete di rapporti: ecco il frutto migliore della comunicazione.* Ogni processo di comunicazione favorisce lo scambio di informazioni e la crescita di una rete di rapporti. La trama di questa rete va coltivata e incrementata. Più crescono i rapporti di cui si dispone più sarà facile ottenere informazioni e conquistare il rispetto e la fiducia degli interlocutori. La forza di questi legami si basa sul principio del "vincere insieme": l'interlocutore, infatti, sarà tanto più motivato a muoversi nella direzione da noi indicata quanto più capirà che il raggiungimento di tale obiettivo corrisponde anche a un proprio interesse personale. Costruire questa rete richiede tempo e disponibilità. Non ci si deve lasciar scoraggiare dai molti rifiuti e dai possibili fallimenti.



IL COMPASSO È inutile avere qualcosa da dire se non lo si esprime in modo chiaro e sintetico. Prima di iniziare a parlare è indispensabile avere un'idea precisa di ciò che si vuole esprimere e dell'obiettivo che si vuole raggiungere con la comunicazione. Una volta messo a fuoco il messaggio lo si dovrà esporre con frasi brevi, parole semplici e un linguaggio adeguato all'interlocutore. Il discorso deve essere ordinato e razionale; ogni paragrafo deve avere senso compiuto ed essere collegato ai precedenti e ai successivi da nessi logici. Il testo deve contenere tutte le informazioni essenziali e chiarire sin dall'inizio i punti salienti.



IL MARTELLO Coerenza, coraggio, assertività: ecco i tre pilastri per fare della comunicazione il piedistallo del proprio successo. Comunicare significa entrare in rapporto con altre persone. Perché questo avvenga in modo efficace occorre rispettare le idee degli altri ma anche avere piena consapevolezza della propria identità. Una persona positiva, sincera, risoluta, che sa formulare proposte e, senza offendere, sa dire come la pensa, entrerà facilmente in comunicazione con gli altri. Il modo migliore per convincere gli altri è infatti coinvolgerli. Questo stile ottimista e assertivo favorirà la soluzione dei conflitti e aprirà molte porte.

Leggere e riflettere bene il testo. Studiare la scheda di valutazione allegata. Questo testo sarà lo sfondo del lavoro di gruppo nel prossimo incontro.