



LABORATORIO “ASCOLTARSI PER ASCOLTARE”



Le sfide della comunicazione e dell'ascolto

SPUNTI

- Genesi 1, 1-31 - Vangelo di Marco 3, 1-6 - Vangelo di Luca 19, 1-10
- *“Non si può non comunicare” (Il legge comunicazione di Watzlawick)*
- *“Ogni uomo ha nella sua testa una mappa del mondo, e la mappa non è il territorio” (John Grinder e Richard Bandler)*
- *“L’incapacità dell’uomo di comunicare è il risultato della sua incapacità di ascoltare davvero ciò che viene detto” (Carl Rogers)*
- *“La sofferenza distrugge in qualche modo l’anima dell’essere umano, ed egli ha bisogno di ridefinirsi attraverso la parola” (Jacques Poujol)*
- *“Nonostante nulla cambi, se io cambio, tutto cambia” (Honoré de Balzac)*
- *“Ogni persona è OK - Ogni persona è in grado di pensare e di prendere decisioni - Ogni decisione può essere cambiata” (Eric Berne)*
- *“Una persona vale sempre e in qualunque circostanza” (Papa Francesco - Fratelli Tutti, n.106)*
- *“Esiste l’inalienabile dignità di ogni persona e del suo posto in questo mondo” (Papa Francesco - Fratelli Tutti, n.269)*
- *“Neppure l’omicida perde la sua dignità personale” (San Giovanni Paolo II - Evangelium Vitae, n.9)*
- *“Mi inchino davanti alla vostra dignità” (Papa Leone XIV, Discorso ai migranti – Canarie giugno 2026)*
- *“Ascoltare cambia chi ascolta e chi è ascoltato. È il tempo in cui ci si contrae per dare spazio all’altro, per dare modo all’altro di esistere ai nostri occhi e al nostro cuore.” (Card. Angelo De Donatis – Cammino sinodale - Natale 2022).*

Le Posizioni esistenziali e gli stili comunicativi

Franklin H. Ernst (1971) definisce le posizioni esistenziali come “una convinzione di base della persona circa sé e gli altri: questa fornisce la giustificazione alla propria decisione di copione e ai propri comportamenti. [...] Si possono considerare come un modo di intendere sé stessi in relazione all’altro”. Esse sono utilizzate per trarre conclusioni, per prendere decisioni, e per giustificare i comportamenti e gli atteggiamenti fondamentali che si hanno nei confronti delle persone e delle cose di valore, sostanziali nella propria vita.

L’immagine che ci siamo fatti di noi stessi e degli altri, dipende dalla nostra storia personale. Per Berne: «la posizione viene assunta agli inizi dell’infanzia (dai tre ai sette anni) al fine di giustificare una decisione basata sulle prime esperienze». “Il bambino assume certe convinzioni su sé stesso e sulla gente che lo circonda e in modo particolare sui suoi genitori. È probabile che queste convinzioni gli restino per tutto il resto della vita e si possono riassumere come:

- **Io sono OK oppure Io non sono OK;**
- **Tu sei OK oppure Tu non sei OK.**

Unendo queste posizioni nelle possibili combinazioni si ottengono 4 affermazioni su sé stessi e sugli altri:

1. **Io sono OK, tu sei OK;**
2. **Io non sono OK, tu sei OK;**
3. **Io sono OK, tu non sei OK;**
4. **Io non sono OK, tu non sei OK.**

Queste quattro affermazioni sono note col nome di posizioni di vita o posizioni esistenziali. [...] Esse rappresentano gli atteggiamenti fondamentali che una persona assume circa il valore essenziale che percepisce in sé e negli altri. [...] Una volta adottata una di queste posizioni il bambino tenderà a costruire tutto il resto del proprio copione in modo che collimi con essa. Da adulti tendiamo a relazionarci con la posizione a noi più familiare fin dall’infanzia, ma una volta presa consapevolezza della nostra posizione esistenziale è possibile tendere a **IO OK/TU OK**, anche detta posizione assertiva.

L’assertività (dal latino ad «serere») significa «asserire» o anche affermare sé stessi: caratteristica comunicativa che consiste nella capacità di esprimere in modo chiaro ed efficace le proprie opinioni. È una competenza sociale che si manifesta nel proprio contesto relazionale attraverso la capacità individuale di riconoscere i propri sentimenti,

esigenze, convinzioni, diritti e interessi, e di esprimerli con efficacia nel proprio ambiente, mantenendo allo stesso tempo una positiva relazione con gli altri, evitando la violazione o la negazione dei diritti degli altri, attraverso:

- 1) Immagine positiva di sé
- 2) Ascolto attivo ed empatico
- 3) Rispetto di sé stessi e dell'altro (no svalutazione)
- 4) Libertà espressiva di sentimenti e opinioni
- 5) Gestione delle richieste, saperle fare e saperle rifiutare
- 6) Capacità di dare e ricevere apprezzamenti e critiche
- 7) Gestione del conflitto, non essere sopraffatti né prevaricare gli altri

Gli stili di «poco ascolto»

Esiste quello che possiamo definire l'ascolto autentico, ma anche una serie di stili di poco ascolto, quali:

- «LA PERSONA CHE HA UNA RISPOSTA A TUTTO»: è troppo occupata a fronteggiare le domande e a preparare delle risposte. Non c'è più spazio per l'ascolto.
- «L'ANALISTA»: vuol sapere come funziona ogni cosa e che cosa solletica le persone. È così occupato ad analizzarti che non ha il tempo per un vero ascolto e, cosa importante, per accettarti come persona.
- «L'INSEGNANTE»: vuole apparire una persona colta ed ascolta solo per scoprire se c'è qualcosa che dovresti sapere e che non sai. Cerca in tutti i modi di impressionarti, ma finisce col mettersi ad un livello sopra di te e non può ascoltare con il cuore da così in alto.
- «IL CONSIGLIERE»: ha sempre la parola giusta ed il consiglio giusto per aiutarti. È più a suo agio quando hai dei problemi, dato che allora può darti i suoi consigli. Non può ascoltarti perché è già indaffarato per prendersi a suo modo cura di te.
- «IL POVERETTO»: ha una povera immagine di sé. Non si considera in grado di ascoltarti se ti apri profondamente. È convinto di avere qualcosa da darti solo se si parla di cose superficiali.
- «IL MARTIRE»: è una persona che ha sperimentato il rifiuto nella sua vita. Ha sempre sperato invano di essere ascoltato. A causa di questa sua ferita non può o ha deciso di non dare ascolto. È una persona che ha subito una ferita e ha deciso di non dare quello che non ha ricevuto.
- «IL POSITIVO»: è una persona che crede di avere la missione di tirar su di morale gli altri. Spesso ha difficoltà per i suoi sentimenti negativi così che non è in grado di ascoltare quelli degli altri. Invece di ascoltare cerca di «curare» i sentimenti degli altri.
- «IL BURLONE»: la persona che cerca sempre l'occasione di raccontarti una barzelletta o di dirne una migliore della tua. Ascoltano quello che dici come un possibile aggancio per una delle loro barzellette. Possono essere completamente insensibili a quello che realmente cerchi di dire.
- «L'INDOVINO»: sa già quello che gli si dice. Sono quelle persone che mentre parli, ti parlano sopra cercando di prevenirti, volendo “toglierti le parole di bocca”, ha capito tutto prima che tu possa terminare il tuo discorso.
- «LA PERSONA INDAFFARATA»: ha sempre qualcosa da fare mentre ascolta. È quella classica persona che mentre fa le sue cose ti dice: “Parla che intanto io ti ascolto!”. La “persona indaffarata”, dà l'impressione che ha da fare cose più importanti che ascoltare.
- «IL LETTERATO»: non va al di là dell'ascolto delle parole. Non vede né i gesti, né la faccia, né il nervosismo e la tensione o il desiderio della persona che parla. Si ferma al senso materiale delle parole. Si ricorda ciò che si è detto, ma non che cosa si è vissuto.

Invece, una persona che ascolta veramente, ascolta più con il cuore che con la testa: è attenta al non verbale, cerca di scoprire e capire la persona che sta dietro alle parole che dice, si lascia toccare da quello che ascolta, non cerca di avere sempre ragione, fa delle domande per capire meglio e considera colui/colei che sta ascoltando come la persona più importante al mondo in quell'istante.

BIBLIOGRAFIA

- PAPA FRANCESCO – Lettera Enciclica Fratelli Tutti
- ENZO BIANCHI – *“Va' verso il tuo cuore. L'ascolto”* - San Paolo Edizioni
- EUGENIO BORGNA – *“Parlarsi. La comunicazione perduta”* - Einaudi
- MURIEL JAMES, DOROTY JONGEWARD – *“Nati per vincere”* – San Paolo Edizioni
- GIUSTI EDOARDO, *L'Assertività – vincere quasi sempre con le 3 A* - Sovera
- NATHALIE SARTHOU-LAJUS - *“L'arte di trasmettere”* – Qiqajon.