









Quattro orecchie

	<u>Tempo previsto:</u> ~ 45 minuti
	<u>Luogo:</u> all'interno
	<u>Partecipanti:</u> 3 - 20 persone (l'esercizio può essere fatto con un gruppo di 3 – 6 persone fino a un max. di 4 gruppi)
	<u>Materiale:</u> 4 lavagne/tavoli in cui posizionare il foglio relativo alle 4 orecchie (uno su ogni lavagna/tavolo) cartoline e penne
	<u>Procedimento:</u> Prima di iniziare l'esercizio il formatore spiega il modello delle 4 orecchie di Schultz von Thun (<i>vedi manuale Pro-skills 2 Formazione Formatori Modulo Abilità Sociali</i>); <ul style="list-style-type: none">- I partecipanti sono divisi in gruppi di 3 – 6 persone, max. 4 gruppi;- Se i partecipanti sono in grado possono discutere e fare l'esercizio da soli, in caso contrario hanno bisogno di una "guida" che accompagni un gruppo da un/a tavolo/lavagna all'altra oppure di una "guida" presente ad ogni lavagna/tavolo ;- Il gruppo può discutere gli esempi proposti oppure altri esempi tratti dalla propria esperienza di vita. Variazione A) ogni gruppo raggiunge ciascuna delle 4 lavagne, discute l'argomento e appiccica i post-it con le proprie impressioni alla lavagna; dopo 10 minuti, i gruppi cambiano lavagna e vanno all'argomento seguente; Variazione B) ciascun gruppo lavora solo con un argomento; discute l'esempio sulla lavagna, pensa ad altri esempi dalla propria esperienza di vita, sceglie un proprio esempio e prepara un breve role play; dopo 30 minuti, i gruppi si ricompongono e presentano il proprio "particolare orecchio" attraverso il role play e dando brevi commenti
	<u>Finalità:</u> I partecipanti sperimentano i diversi aspetti del comprendere ed interpretare un messaggio I partecipanti percepiscono il proprio personale modo di interpretare I messaggi e diventano sensibili a rilevare/gestire il tipo di orecchio "più sviluppato" da parte dei propri partner comunicativi.

	<p><u>Domande per la discussione:</u></p> <p>Vedi fogli allegati!</p>
	<p><u>Fonte:</u> Pro-Skills 2011 / Schulz von Thun, F. (1991). Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen. Hamburg: rororo.</p>

Modello dell 4 orecchie

(Fonte: Schultz von Thun, Psicologo e scienziato della comunicazione, Germania)

Ogni messaggio ha 4 aspetti, ogni ricevente ha 4 orecchie:

Fatti:
Dati oggettivi, fatti concreti del messaggio

Relazione:
Informazioni sulla relazione tra inviante e ricevente



Auto-rivelazione:
L'inviante (messaggero) dà informazioni su di sé (motivazioni, valori, emozioni, ecc.)

Domanda:
Desiderio o domanda al ricevente

Esempio: (in nero: messaggio di lui; in blu: interpretazione di lei)

Fatti:
"Ho visto una cosa verde"
"Vede una cosa verde"

Relazione:
"Mi aspetto tu sappia cos'è"
"Mi crede una cattiva cuoca"



Auto-rivelazione:
"Non so cosa possa essere"
"Questa cosa non gli piace"

Domanda:
"Per favore, dimmi che cos'è!"
"D'ora in poi cucinerò solo ciò che gli piace."

Spesso le persone hanno un orecchio più sensibile degli altri. Probabilmente conoscerete una persona che interpreta ogni semplice messaggio come una critica o una polemica!? Questa persona ha un orecchio sensibile per il tipo di "messaggi sulla relazione". ⇒ **Non è utile ascoltare solo uno degli aspetti del messaggio! Non dovremmo interpretare gli aspetti di un messaggio che è stato inviato in modo non chiaro!**

Orecchio 1: Fatti

A prima vista, ascoltare i puri fatti (dati oggettivi) di un messaggio sembra essere la soluzione migliore per garantire un'interpretazione corretta. Ma è davvero così?



⇒ *Discutete a proposito di:*

- Cosa succede quando le persone ascoltano solo i fatti di un messaggio?
- Vi vengono in mente situazioni/persona nella vostra vita con una forte tendenza ad ascoltare solo i fatti?
- Come vi sentite quando comunicate con queste persone?

Orecchio 2: Auto-rivelazione

Esempio:



[Un padre guarda la camera disordinata del figlio]

Padre: “Che caos terribile! Sei un fannullone! E’ orribile vivere in un tale schifo!”

Figlio: “Papà, hai avuto una brutta giornata in ufficio?”

⇒ *Discutete a proposito di:*

- Qual è il vantaggio per il ragazzo nell’ interpretare l’esclamazione del padre in questo modo?
- Come potrebbe formulare la frase il padre in modo che il figlio con “orecchio sull’auto-rivelazione” possa interpretarla correttamente?
- Conoscete persone portate a interpretare messaggi di auto-rivelazione all’interno di situazioni comunicative?

Orecchio 3: Relazione

Esempio:



⇒ *Discutete a proposito di:*

- Cosa sta succedendo in questa scena?
- Quali problemi avrà questa coppia se la donna ascolterà solo col proprio "orecchio sulla relazione"?
- Vi ricordate di situazioni nella vostra vita in cui avete usato un forte "orecchio sulla relazione"? Cosa è successo, e come avete risolto?

Orecchio 4: Domanda

Esempio:



⇒ *Discutete a proposito di:*

- Cosa succede alle persone che interpretano sempre una domanda nelle situazioni comunicative? Come possono reagire gli altri a queste persone con "orecchio sulla domanda"?
- Conoscete persone nella vostra vita che hanno questo di tipo di orecchio?
- Come potreste proteggervi dall'aver un orecchio sviluppato sulla domanda?