

O G G I S P L E N D I



FREEBIE

PIU' VALORE ALLA TUA COMUNICAZIONE

edizione Novembre 2021

@silviabonan

@oggisplendi



Piacere, mi chiamo Silvia B.!

Ecco un paio di parole sul mio percorso formativo e professionale per conoscerci un po'!

Dopo la laurea magistrale in Lingue, Culture e Comunicazione Int.le e un po' di gavetta, 15 anni fa ho iniziato a lavorare in una multinazionale, dapprima nel campo delle risorse umane per poi accettare la sfida, che porto avanti tutt'ora, di occuparmi di formazione e marketing in una divisione commerciale.

Lo studio non termina con la scuola. Neppure con una o due lauree.

Lo studio deve essere un diritto e un dovere di tutti nei confronti di noi stessi e di un mondo in continua evoluzione.

Leggere, approfondire e confrontarsi sono tra le mie priorità.

Su Instagram condivido spunti formativi utili per la vita personale e professionale.

@silviabonan

@oggisplendi

Più valore alla tua
comunicazione.

Cosa significa
VALORE?

Pensa a quando acquisti
un VESTITO.

Qual è l'aspetto più
rilevante per te?

Brand

Vestibilità

Facilità di reso

Sostenibilità

Professionalità del
commesso

Tessuto

Prezzo

Colore

Comodità

Posizione del
negoziò

Il valore è soggettivo.

Ognuno di noi vive seguendo dei principi.

Acquista secondo personali criteri.

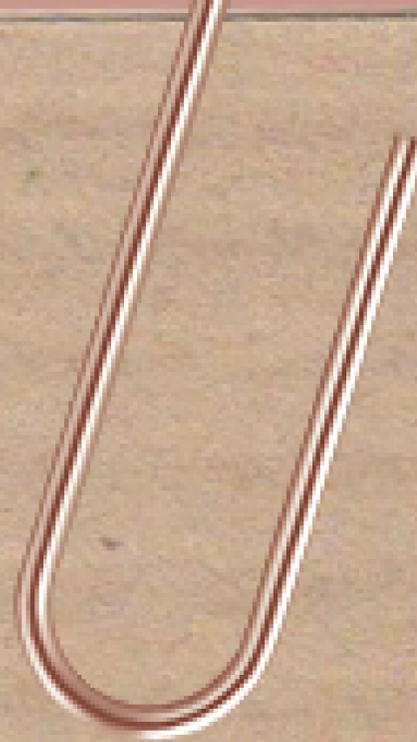
Viaggia rispettando i propri bisogni.

E così via...

Quando iniziamo a identificare

i valori del prossimo, "a cosa tiene",

raggiungiamo un ottimo punto di partenza per la comprensione reciproca e per entrare in connessione.



Ci credi se ti dico che quando capisci
il concetto di VALORE e la sua
soggettività, sarai più disponibile a
comunicare con il prossimo
per conoscerlo meglio?

Vale sempre.

Nella vita personale e
professionale.



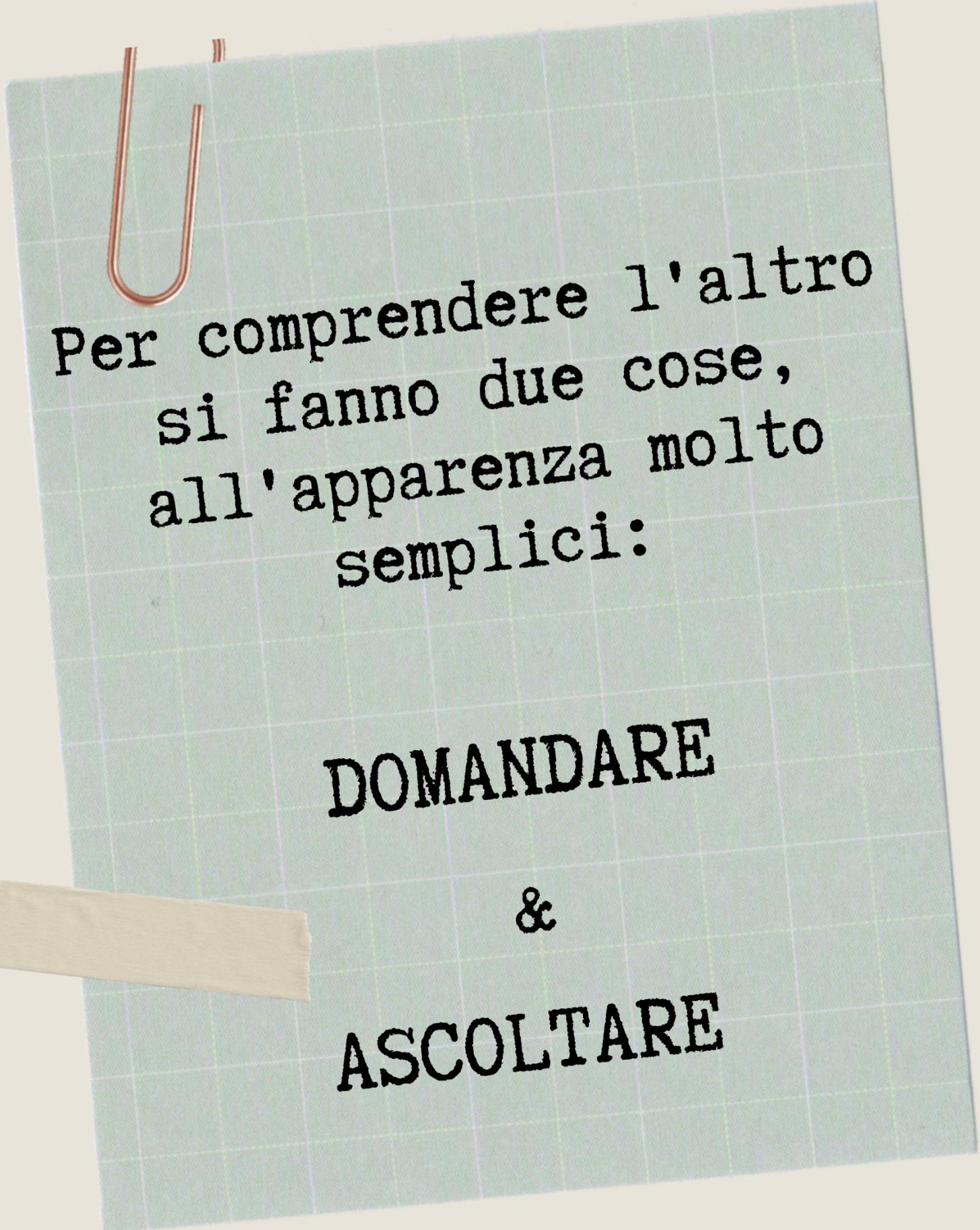
E ora la domanda
delle domande!



Come si comunica?!

Come fare per
capirsi, davvero?

...the future was unclear. There were
signs of the island being brought back to life anyway, I had

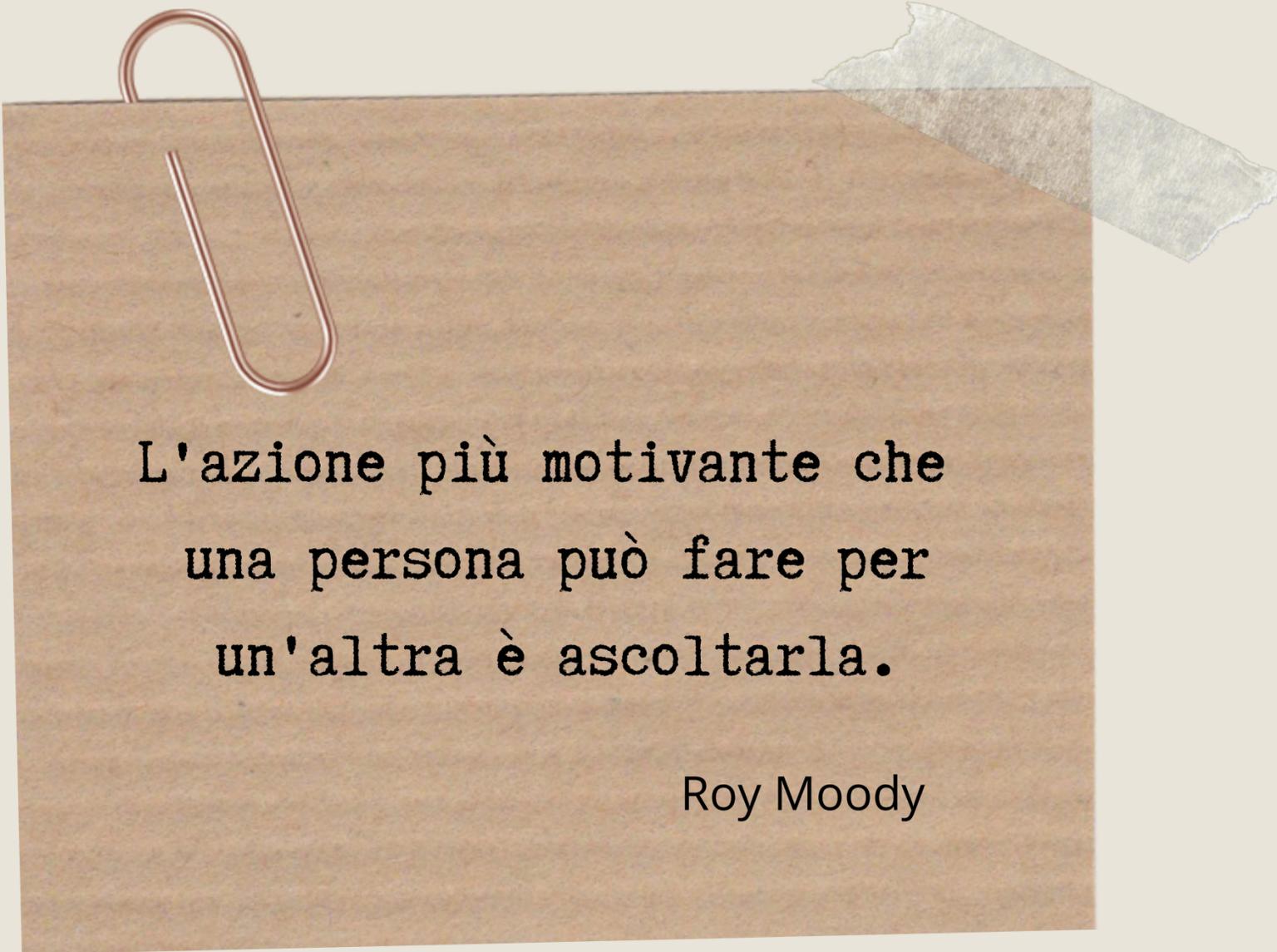


Per comprendere l'altro
si fanno due cose,
all'apparenza molto
semplici:

DOMANDARE

&

ASCOLTARE



L'azione più motivante che
una persona può fare per
un'altra è ascoltarla.

Roy Moody

A cosa servono le domande?

- ottenere informazioni
- dimostrare interesse
- far valutare informazioni nuove
- suscitare curiosità
- guidare l'altro
- portare elementi nuovi nella discussione
- far riflettere
- mostrare la propria unicità

“Domandare non costa
che un istante di
imbarazzo,
non domandare è
essere imbarazzati
per tutta la vita.”

Alessia Gazzola

Esistono domande che bloccano la conversazione.

Sono le domande chiuse, che hanno solo due (o poco più) alternative.

Le domande chiuse sono utilissime per un test scolastico o per arrivare a una conclusione.

Eri tu con Gianni ieri pomeriggio davanti al cinema?

Si, no.

Difficile che ci siano altre alternative!

Le domande aperte favoriscono il dialogo.

Come hai passato il pomeriggio ieri?

Si possono avere risposte più o meno dettagliate a seconda della loquacità del nostro interlocutore, ma di sicuro sono di più ampio respiro.

Senti un po' qui

Marco: Quest'anno affittiamo una casa al mare!

Sofia: Non ci penso neanche! Prendere una casa in affitto è uno sbattimento, non mi sembrerà di essere in ferie!

Marco: Quest'anno affittiamo una casa al mare!

Sofia: Anche io ho voglia di andare al mare. L'idea della casa è interessante. Ci dividiamo subito i compiti così che entrambi avremo tempo libero?

Marco: Ehm... Andiamo in hotel!

L'esempio è volutamente un po' ironico.

Ma a volte basta davvero poco,
per far valutare nuovi punti di vista!

E questo esempio?

Dovresti proprio parlarne con lui.

Hai già riflettuto se parlarne con lui?

La senti la differenza?

Con una domanda stai sollevando un tema di tuo interesse senza risultare invadente.



COME SI ASCOLTA?
pt. I

La prima cosa che viene in mente è CON LE ORECCHIE!

Ma si ascolta anche con GLI OCCHI.

I nostri gesti, come ci muoviamo, la mimica facciale comunicano con noi.

Si ascolta SENZA PREGIUDIZI.

Ovvero senza farci fuorviare dalle nostre esperienze, o semplicemente senza lasciarci ingannare da un jeans strappato o un tatuaggio!

Hai presente quando una persona ti parla e tu sei già prevenuto? Ecco, appunto!

COME SI ASCOLTA?

pt. II

Si ascolta SENZA PENSARE A FORMULARE la nostra risposta.

Spesso siamo pronti a ribattere ancora prima che l'interlocutore si sia espresso!

Nella nostra testa stiamo già galoppando verso soluzioni, controproposte, opinioni e dissensi. Alt! Ascoltiamo.

Per ascoltare non dobbiamo lasciarci distrarre da altro (leggasi smartphone!)

E soprattutto si ASCOLTA IN SILENZIO, concentrati, lasciando spazio.

Grazie alle domande e all'ascolto, possiamo essere in grado di sintonizzarci con l'altro.

Vi ricordate dell'iniziale esempio del vestito?

Non tutti diamo lo stesso valore allo stesso vestito.

C'è chi dirà:

- E' troppo caro, ma sei matta?!

- Sarebbe perfetto per la mia festa, è così glamour!

- Non lo compro perché il reso è troppo complicato se cambiassi idea.

Ecc...

Quanto è importante per un venditore, capire chi ha di fronte?

Quanto è importante per un genitore, capire il figlio?

Quanto è importante per un allenatore, capire la squadra?

Quanto è importante per un medico, capire il paziente?

Quanto è importante per un paziente, capire il medico? :)

Quanto è importante per un capo, capire il subordinato?

Quando è importante per un collega, capire un altro collega?

Serve comunicare.

Serve saper comunicare bene.

Serve rispetto.

Per le domande e per le risposte.

Lo vuoi fare un esercizio su Instagram?

Scrivi un post di dieci domande.

Le dieci domande che vorresti che qualcuno ti facesse, perché a quelle vorresti proprio rispondere.

Se hai voglia tagga @silviabonan e @oggisplendi

Avrò piacere di leggerti e conoscerti dai tuoi quesiti.

GRAZIE DI ESSER ARRIVATO FIN QUI.
PROMUOVIAMO LA COMUNICAZIONE GENTILE INSIEME!

LA COMUNICAZIONE ORIENTATAA:
CAPIRE,
ACCOGLIERE
CONOSCERE.

SE VUOI MI TROVI ANCHE QUI:

INSTAGRAM
@SILVIABONAN

MAIL: OGGISPLENDI@GMAIL.COM