

ASSOCIAZIONE GENITORI ADOTTIVI / VEREIN DER ADOPTIVELTERN

WORKSHOP

Comunicazione efficace - effizientes Kommunizieren

**COME IMPARARE A CAPIRE MIO FIGLIO
E A COMUNICARE EFFICACEMENTE
CON LUI**

**WIE ICH LERNEN KANN, MEIN KIND ZU VER-
STEHEN UND MIT IHM EFFIZIENT ZU
KOMMUNIZIEREN**

Referente:

Marisa Christina Biondo

CONTENUTI

LE BASI DELLA COMUNICAZIONE

- Introduzione
- Filtri percettivi + esempi concreti
- Credenze potenzianti

ASCOLTO EMPATICO

- Diversi tipi di ascolto
- Caratteristiche dell'ascolto empatico
- Tecniche (silenzio, ricalco, reflecting) + esercizi
- Domande efficaci

COMUNICAZIONE EFFICACE

- La forza della coerenza
- Comunicazione persuasiva
- Il bignami della comunicazione *

APPRENDIMENTO E CONCLUSIONI

INHALTE

DIE GRUNDLAGEN DER KOMMUNIKATION

- Einführung
- Wahrnehmungsfiter + konkrete Beispiele
- Kraftvolle Glaubenssätze

EMPATISCHES ZUHÖREN

- Verschiedene Formen des Zuhörens
- Eigenschaften des emphatischen Zuhörens
- Techniken (sich ausschalten, pacing, spiegeln) + Üb
- Effiziente Fragen

EFFIZIENTE KOMMUNIKATION

- Die Stärke des Einklangs
- Persuasive Kommuinkation
- Schnelle Tipps für gute Kommunikation *

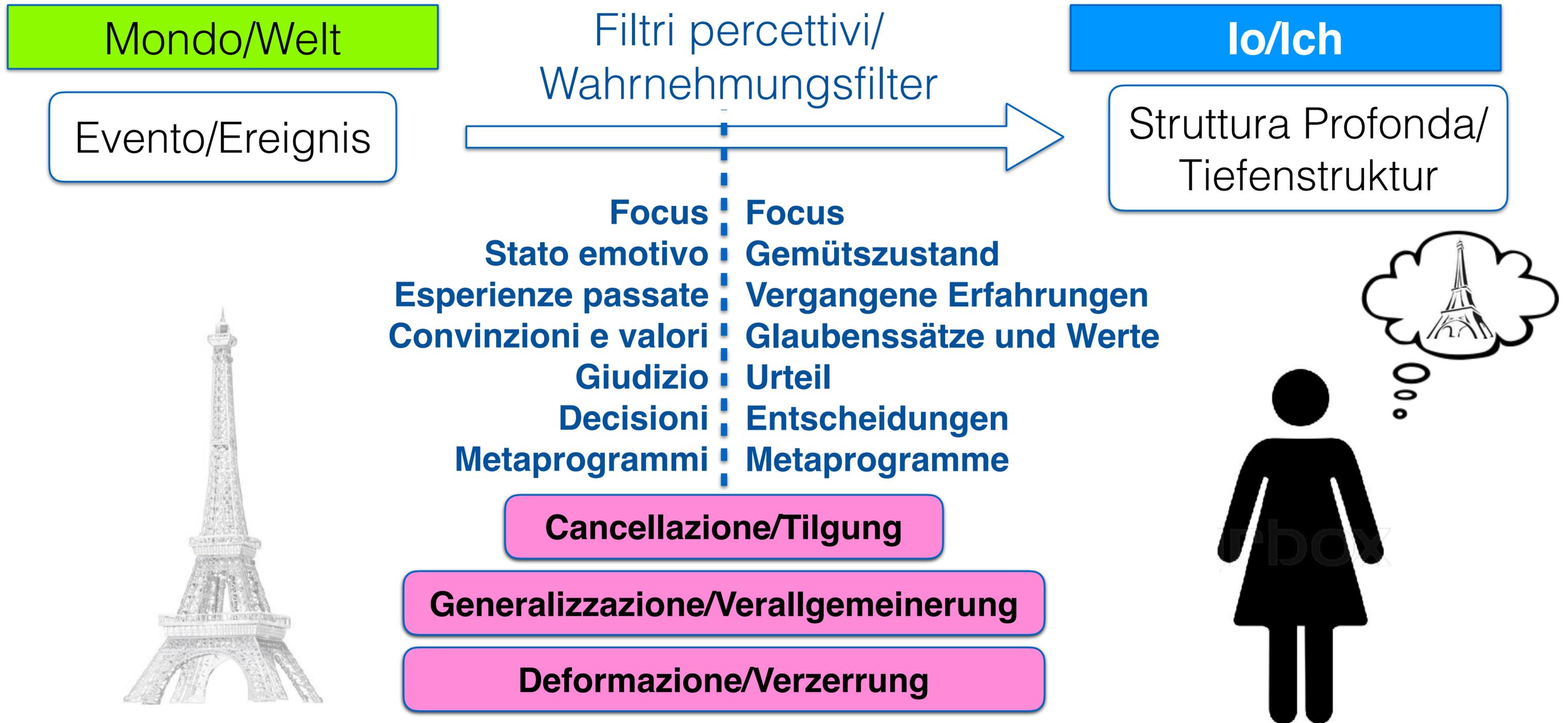
BEREICHERUNGEN UND ABSCHLUSS

1. PARTE

LE BASI DELLA COMUNICAZIONE

1. TEIL:

GRUNDLAGEN DER KOMMUNIKATION



LIFE & MENTAL COACH

Marisa Christina Biondo

Tu/Du

30%

Struttura Profonda/
Tiefenstruktur

Filtri percettivi/
Wahrnehmungsfiler

Struttura Superficiale/
Oberflächenstruktur

Io/Ich

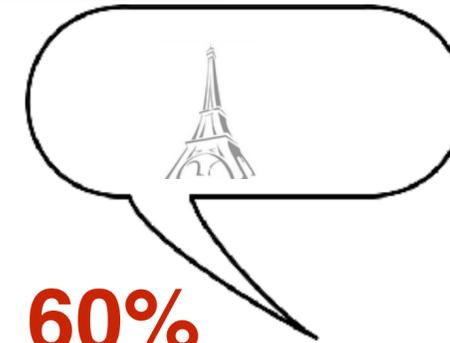
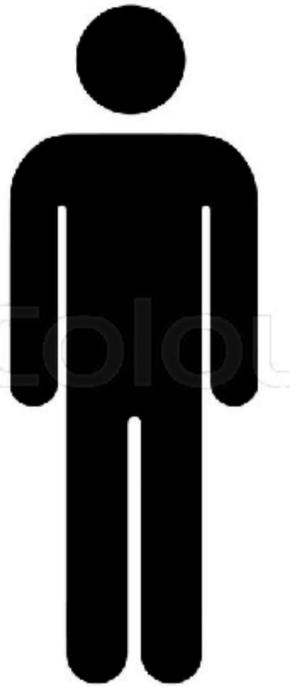
C G D

Struttura Profonda/
Tiefenstruktur

C G D



10%



60%



100%



Cancellazione/Tilgung

Generalizzazione/Verallgemeinerung

Deformazione/Verzerrung

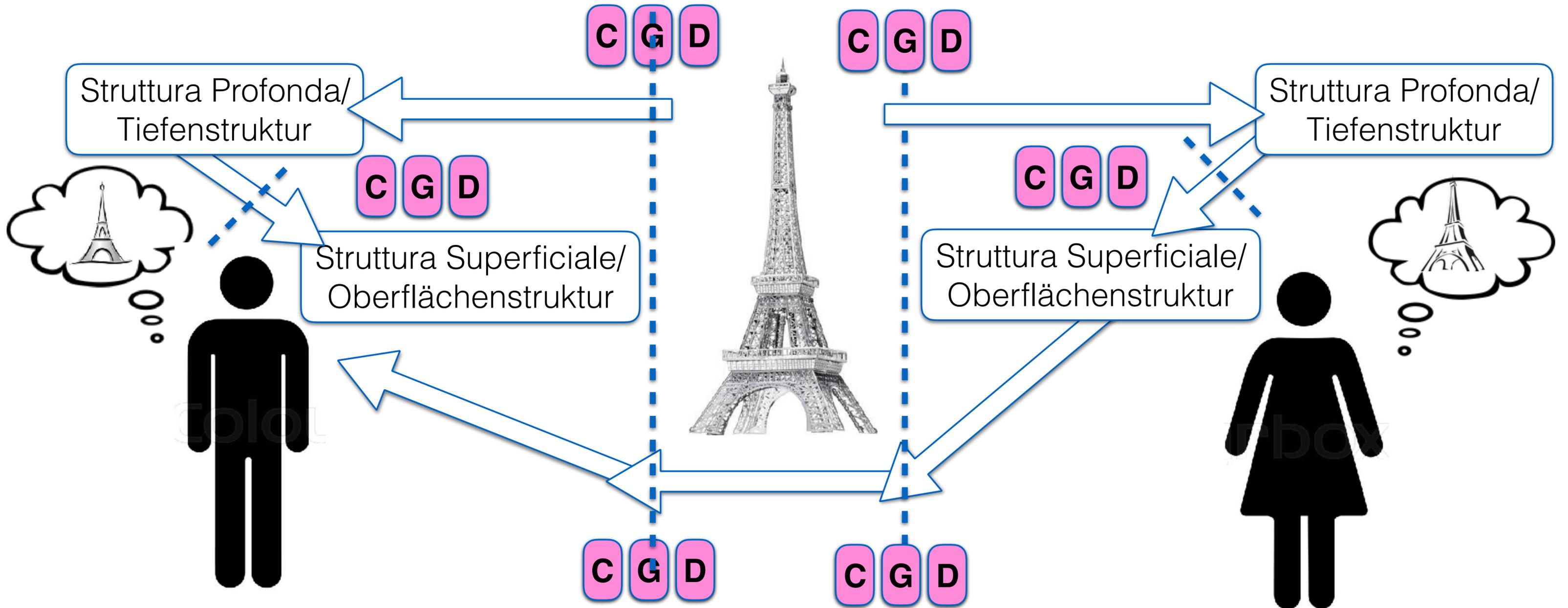
LIFE & MENTAL COACH

Marisa Christina Biondo

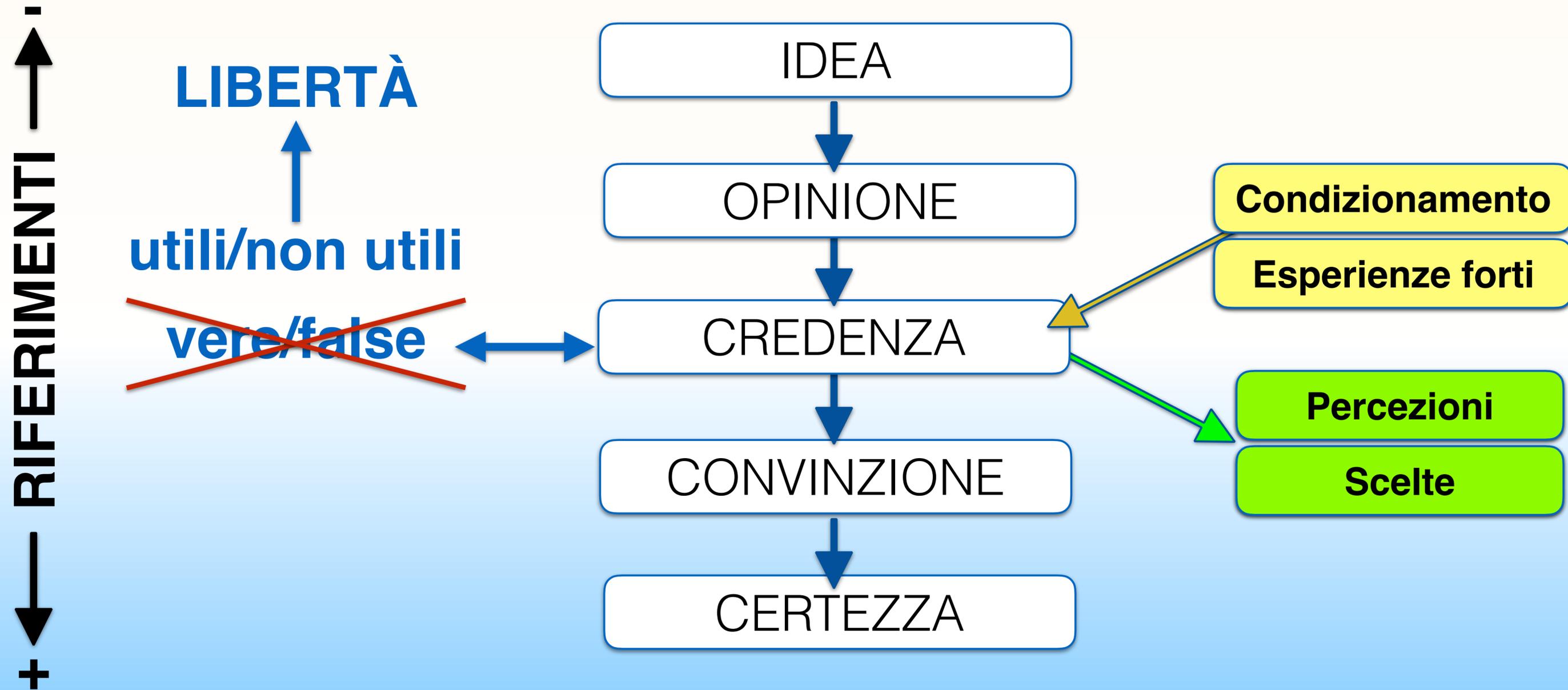
Tu/Du

Mondo/Welt

Io/Ich



LE CREDENZE



CREDENZE UTILI - COMUNICAZIONE

1. La **mappa non** é il **territorio**.
2. Ogni **punto di vista** ha la sua **validità** e solo **più punti** di vista danno un **quadro completo della realtà**.
3. Il **miglior modello del mondo** é quello che da **maggiore libertà** di **scelta**.
4. Quello che una persona **percepisce** non è necessariamente quello che l'altra persona **dice**, e quello che l'altra persona dice, non é necessariamente quello che **voleva dire**.

NÜTZLICHE GLAUBENSSÄTZE

1. Die **Landkarte ist nicht** die **Welt**.
2. Jeder **Blickwinkel** hat seine **Berechtigung**, und nur **mehrere Blickwinkel** zusammen ergeben ein **komplettes Bild**.
3. Das **beste Weltbild** ist jenes, das die **größtmögliche Handlungsfreiheit** erlaubt.
4. Was eine Person **wahrnimmt**, ist nicht unbedingt was die andere **gesagt hat**, und das, was eine Person sagt, ist nicht unbedingt das was sie **sagen wollte**.

CREDENZE UTILI - COMUNICAZIONE

5. La **qualità della comunicazione** si misura in base al **feedback** che ottengo.
6. Un **buon comunicatore** si assume la **responsabilità** della propria **comunicazione**.
7. **Non si può non comunicare.**
8. **Non** esistono **fallimenti**, ma **solo risultati**.
9. Se qualcosa **non funziona, cambiala!**

NÜTZLICHE GLAUBENSSÄTZE

5. Die **Qualität der Kommunikation** misst man anhand des **Feedbacks**, das man erhält.
6. Ein **guter Kommunikator** übernimmt die **Verantwortung** über seine **Kommunikation**.
7. **Man kann nicht nicht kommunizieren.**
8. Es gibt **kein Scheitern**, es gibt nur **Ergebnisse**.
9. Wenn etwas **nicht funktioniert, ändere** es!

CREDENZE UTILI - INTERLOCUTORE

10. **L'individuo non** é il suo **comportamento**.
11. C'è **sempre** un'**intenzione positiva** dietro ogni azione.
12. C'è **sempre** un **contesto** in cui un **comportamento** risulta essere **utile**.
13. Ogni individuo **agisce** sempre al **miglior** delle sue possibilità con i **mezzi** che ha a disposizione in quel **momento**.

NÜTZLICHE GLAUBENSsätze

10. Das **Individuum** ist **nicht sein Verhalten**.
11. Hinter **jedem Handeln** steht immer eine **positive Absicht**.
12. Es gibt **immer** einen **Kontext**, in dem ein bestimmtes **Verhaltensmuster nützlich** erscheint.
13. **Jedes Individuum handelt stets** nach **bestem Gutdünken** mit den **Ressourcen**, die ihm gerade in **jenem Moment** zur Verfügung stehen.

CREDENZE UTILI - INTERLOCUTORE

14. Ogni individuo **reagisce non** in base alla **realtà**, ma alle sua **percezione della realtà**.
15. Ogni individuo può **imparare** qualcosa di nuovo se lo **vuole** e se gli é **utile**.
16. **Tutto** quello di cui un individuo ha bisogno é già **dentro di lui, ora!**

NÜTZLICHE GLAUBENSSÄTZE

14. **Jedes Individuum reagiert** auf der Basis **nicht** der **Wirklichkeit**, sondern seiner **Wahrnehmung davon**.
15. **Jeder** kann etwas **Neues lernen**, wenn er **will** und wenn es für ihn **nützlich** ist.
16. **Alles** was ein Individuum benötigt, ist **jetzt** schon **in ihm** angelegt!

2. PARTE

ASCOLTO

2. TEIL:

ZUHÖREN



LIFE & MENTAL COACH

Marisa Christina Biondo

DA CALORE, VICINANZA, AFFETTO, AMORE

SCHENKT WÄRME, NÄHE, LIEBE

**NON GIUDICA, É CURIOSO, VA IN PROFONDITÀ,
SENTE CON TUTTI I SENSI, COGLIE IL NON DETTO**

**URTEILT NICHT, IST NEUGIERIG, GEHT IN DIE
TIEFE, FÜHLT MIT ALLEN SINNEN**

**CREA SPAZIO - CREA CONTATTO - RICALCO - FA
DOMANDE EFFICACI - RECAP - REFLECTING**

**SCHAFFT RAUM - NÄHE - PACING - STELLT
EFFIZIENTE FRAGEN - RECAP - SPIEGELT**

USA FOCUS SELETTIVO (PER SE-PER L'ALTRO)

VERWENDET SELEKTIVEN FOCUS

**HA DIALOGO INTERNO - FA LETTURA DEL
PENSIERO - METTE SE STESSO AL CENTRO**

**FOLGT EIGENEM INNEREN DIALOG - LIEST
GEDANKEN - STELLT SICH INS RAMPENLICHT**

NO COMUNICAZIONE NV-NON FA DOMANDE

KEINE NV KOMMUNIKATION - FRAGT NICHT NACH

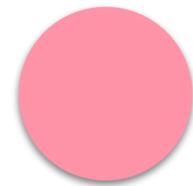
INTERROMPE-ATTACCA-GIUDICA-CRITICA

UNTERBRICHT- GREIFT AN - URTEILT - KRITISIERT

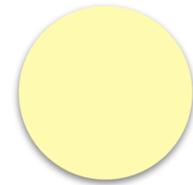
**HA PREGIUDIZI-PROVA ANTIPATIA-
È DISTRATTO**

**HAT VORURTEILE - FÜHLT ABNEIGUNG -
IST ABGELENKT**

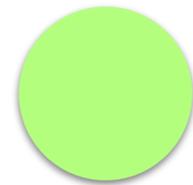
TECNICHE PER L'ASCOLTO ATTIVO



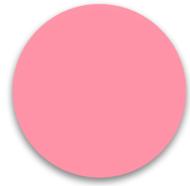
IL SILENZIO / SICH AUSSCHALTEN



RICALCO / PACING



REFLECTING / SPIEGELN



1. ESERCIZIO : SILENZIO / SICH AUSSCHALTEN

NO

**HA DIALOGO INTERNO - FA LETTURA DEL
PENSIERO - METTE SE STESSO AL CENTRO**

**FOLGT EIGENEM INNEREN DIALOG - LIEST
GEDANKEN - STELLT SICH INS RAMPENLICHT**

NO COMUNICAZIONE NV-NON FA DOMANDE

KEINE NV KOMMUNIKATION - FRAGT NICHT NACH

INTERROMPE-ATTACCA-GIUDICA-CRITICA

UNTERBRICHT- GREIFT AN - URTEILT - KRITISIERT

**HA PREGIUDIZI-PROVA ANTIPATIA-
È DISTRATTO**

**HAT VORURTEILE - FÜHLT ABNEIGUNG -
IST ABGELENKT**



1. ESERCIZIO : SILENZIO / SICH AUSSCHALTEN

SI

NON PENSA E NON PARLA

DENKT NICHT UND SPRICHT NICHT

OCCHI, SORRIDE, RESPIRA CON L'ALTRO

AUGENKONTAKT, LÄCHELN, ATMET MIT

NON GIUDICA, NO „MI PIACE-NON MI PIACE“

URTEILT NICHT , NEIN „GEFÄLLT MIR (NICHT)

È APERTO A CHIUNQUE

IST ALLEN GEGENÜBER GEÖFFNET

SENTE L'ALTRO

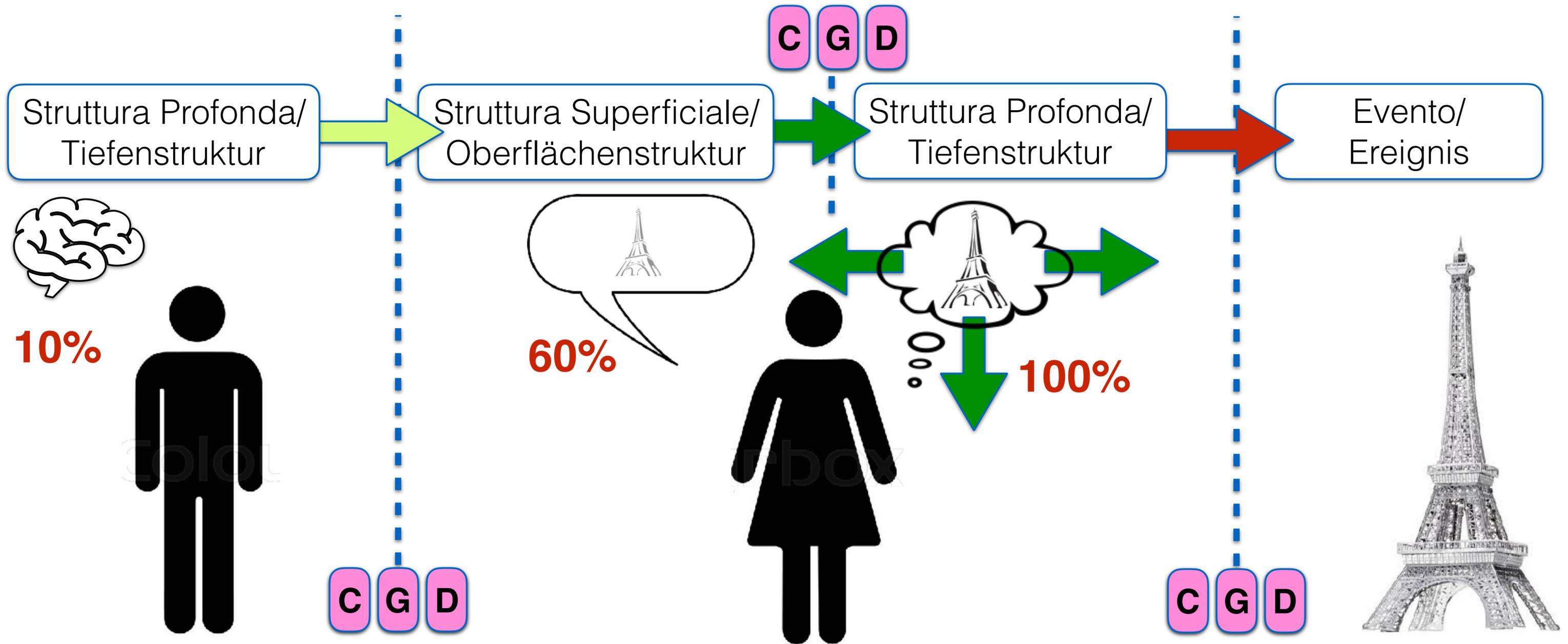
FÜHLT DEN ANDEREN

ABBRACCIA E REGALA CALORE, AFFETTO

UMARMT UND SCHENKT WÄRME, LIEBE

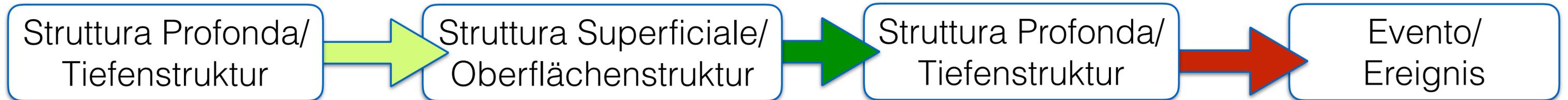
DOMANDE EFFICACI

EFFIZIENTE FRAGEN



DOMANDE EFFICACI

EFFICIENTE FRAGEN

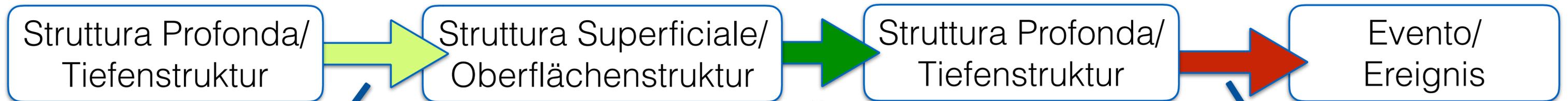


Le domande efficaci sono quelle che permettono di esplorare:

1. la **struttura superficiale** (cosa ha **detto**)
2. la **struttura profonda** (cosa **pensa** nel profondo)
3. I **sentimenti**
4. Aprono **nuove prospettive e** permettono di trovare **soluzioni**
5. Permettono di **reinterpretare la realtà (X ESPERTI!)**

DOMANDE EFFICACI

EFFICIENTE FRAGEN



Di chiarimento

Hai detto X ? Ho capito bene?
Cosa intendi esattamente per X?

Diagnostiche

Esattamente cosa?
Quando? Con chi?
Dove? Come?

Empatiche

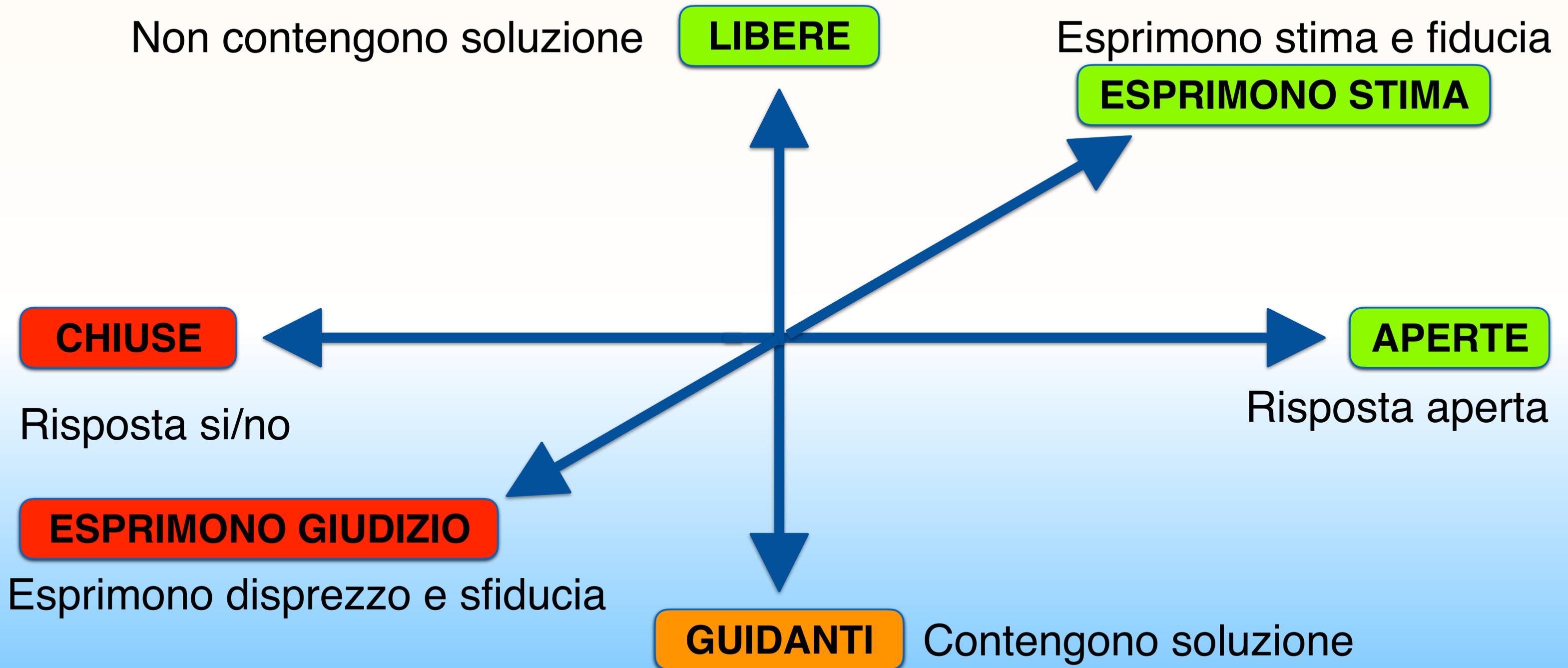
Come hai interpretato questa cosa?
Come ti sei sentito?
Cosa hai pensato?
Come stai ora?

X Esperti
Metamodello
Sleight of mouth

Creative

Cosa potresti fare?
Chi ti potrebbe aiutare?

NATURA DELLE DOMANDE



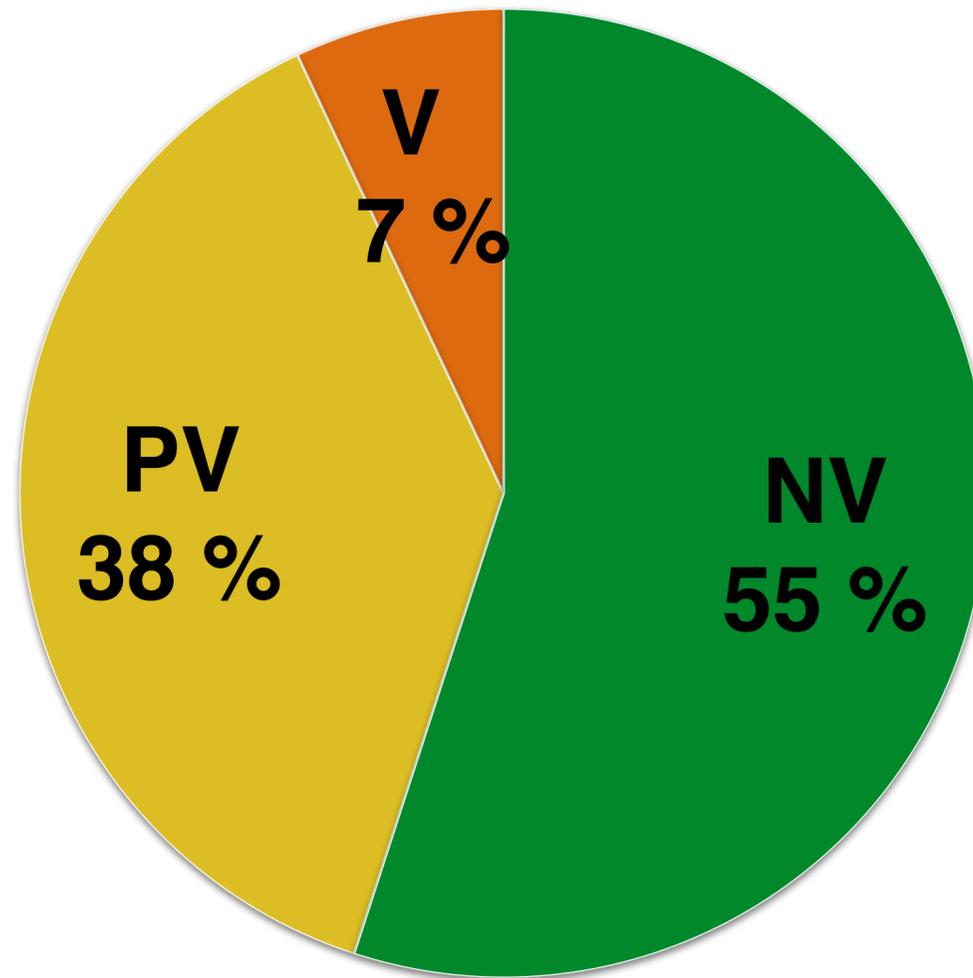
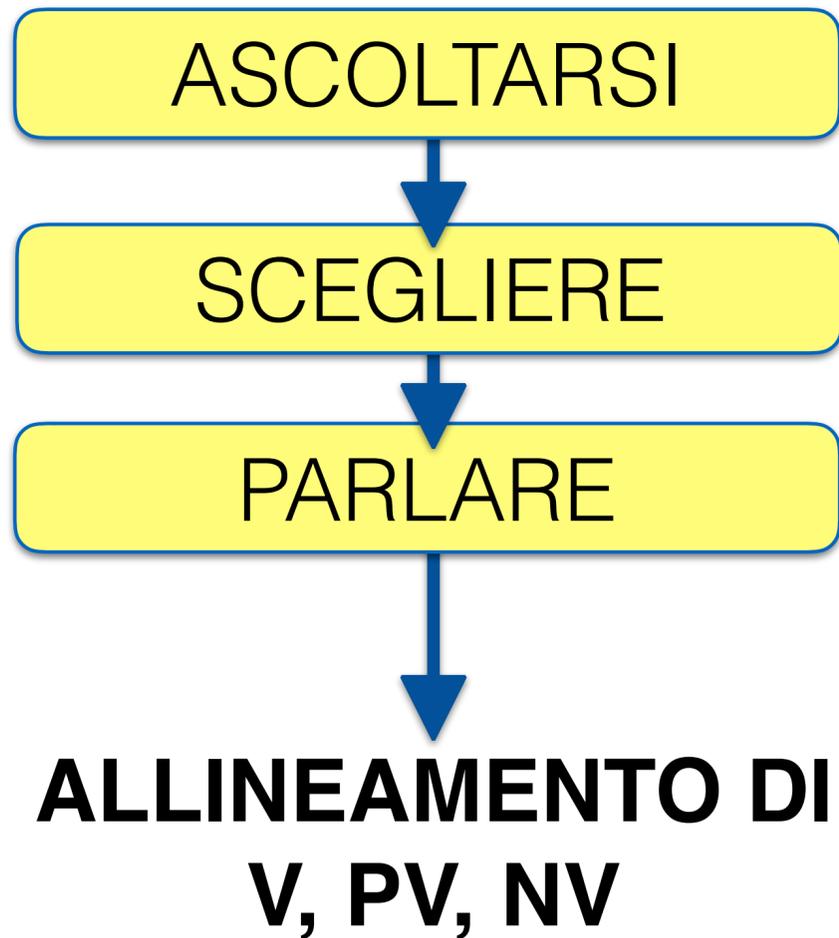
3. PARTE

COMUNICAZIONE EFFICACE

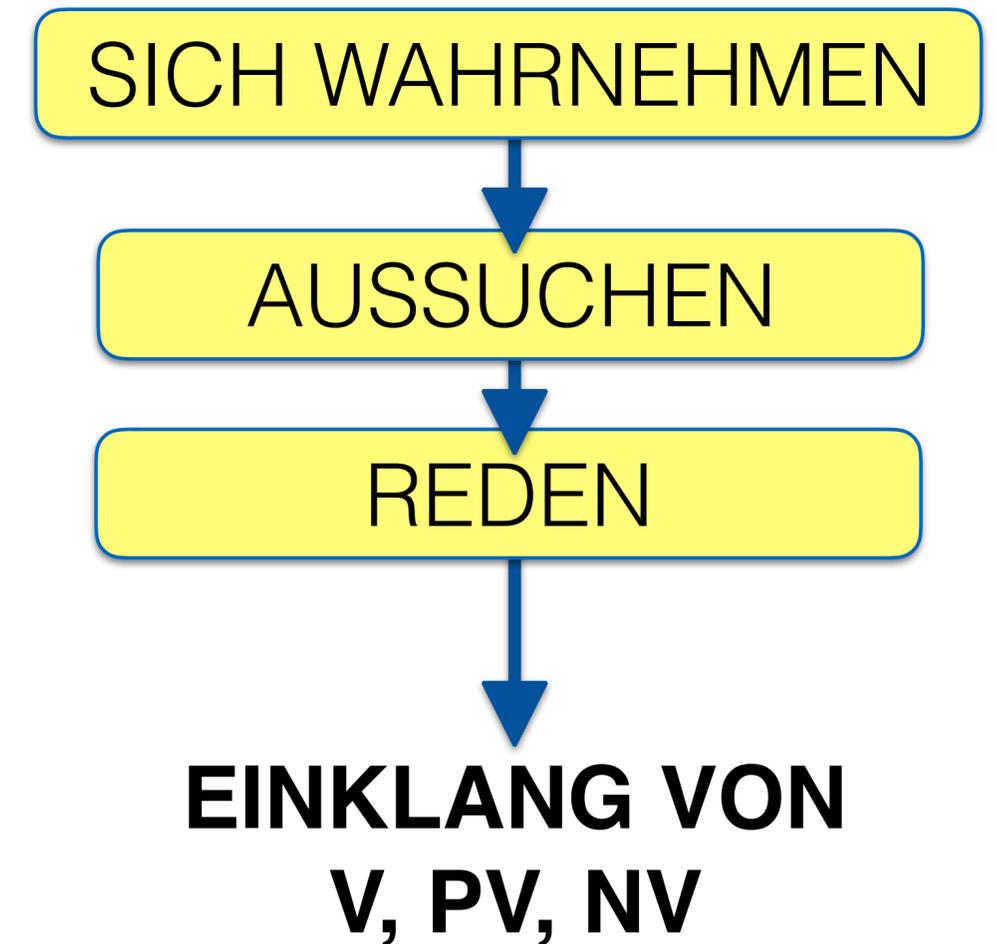
3. TEIL:

EFFIZIENTE KOMMUNIKATION

LA FORZA DELLA COERENZA

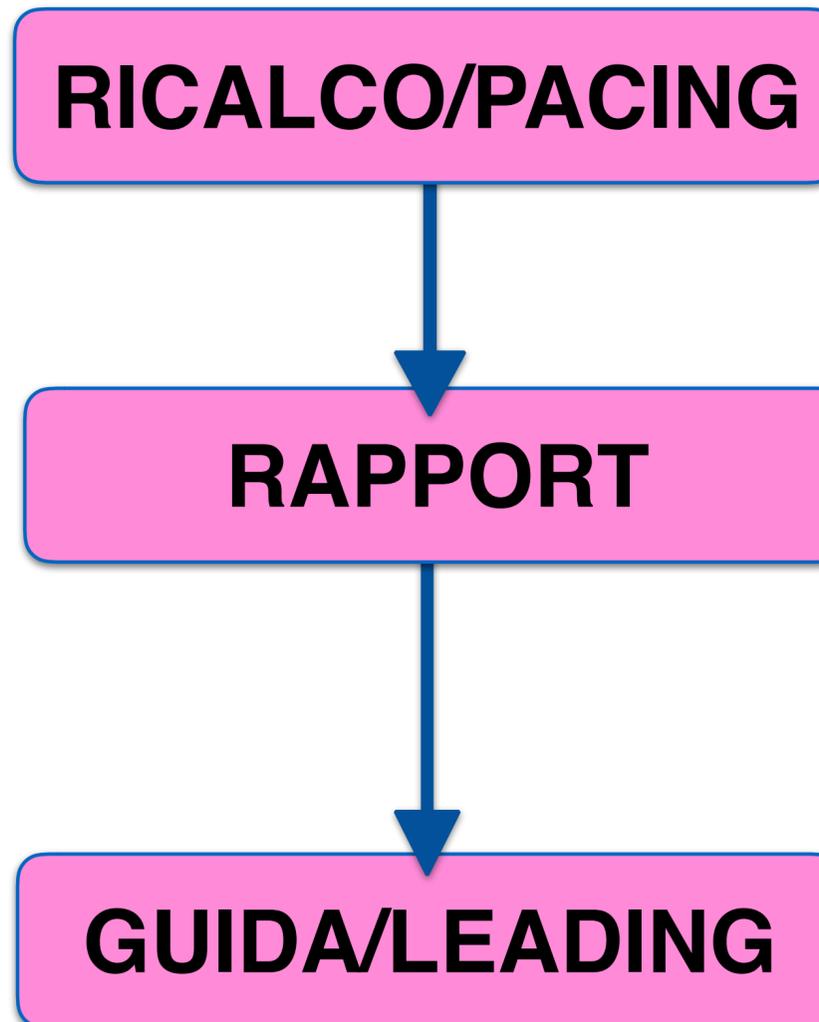


DIE KRAFT DES EINKLANGES



COMUNICAZIONE PERSUASIVA

PERESUASIVE KOMMUNIKATION



Milton Model

BIGNAMI DELLA COMUNICAZIONE

~~NON~~ voglio fallire

Voglio avere successo

~~Si, MA ...~~

Si, E ...

~~CI PROVO ...~~

Lo FACCIO ...

~~Io SPERO che ...~~

Io SO che ...

GRUNDLEGENDE TIPPS

~~Ich will NICHT scheitern~~

Ich will Erfolg haben.

~~Ja, ABER ...~~

Ja, UND ...

~~Ich versuche es ...~~

Ich MACHE es

~~Ich hoffe dass ...~~

Ich WEIß dass

BIGNAMI DELLA COMUNICAZIONE

~~Non lo so!~~

**Non lo so . . .
scopriamolo!!!**

~~Non sono capace~~

ANCORA non sono capace

Cosa te lo impedisce?

**Cosa accadrebbe se ci
riuscissi?**

**Cosá accadrá, quando ci sarai
riuscito?**

GRUNDLEGENDE TIPPS

~~Ich weiß es nicht!~~

**Ich weiß es nicht . . .
entdecken wir es!!!**

~~Das kann ich nicht!~~

Ich kann es NOCH nicht!

Was hindert dich daran?

**Was würde passieren, wenn du
es schaffen würdest?**

**Was wird passieren, sobald du
es geschafft haben wirst?**

CORSO BASE:

„Come imparare a capire mio figlio e comunicare efficacemente con lui.“

CORSO PRIMO LIVELLO 1:

„Come tirar fuori il miglior genitore che c'è in me e smettere di sentirmi inadeguata o in colpa.“

CORSO PRIMO LIVELLO 2:

„Come aiutare mio figlio a prendere il volo e smettere di tarpargli le ali, senza renderlo un narcisista!“

CORSO AVANZATO:

„Come imparare a farmi ascoltare e smettere di prendere porte in faccia!“

Contatti:



MARISA CHRISTINA BIONDO

Via Gutenberg Bolzano

Marisa.Biondo.Coach@gmail.com

cell. +39 333 3769456

Grazie di cuore!
Herzlichen Dank!