



di
Jack Canfield

▶ Newsletter

▶ Chi è Canfield

▶ Corso



Newsletter n. 3

Gennaio 2011

Sentire...o ascoltare?

C'è una grande differenza tra sentire, cioè recepire passivamente una comunicazione e ascoltare. Infatti, diversamente da quando si "sente", l'ascolto richiede un **atteggiamento pro-attivo**: la mente è concentrata ed elabora il discorso, gli occhi sono fissi verso il proprio interlocutore: gli mostrano il nostro interesse e ne analizzano il linguaggio corporeo. Si parla di ascolto, quando poi si fanno domande, si chiedono dettagli ed eventuali chiarimenti, per recepire anche il messaggio "inespresso": *Con quelle parole, cosa intendeva dirmi il mio interlocutore?*

Sii interessato anziché interessante.

Spesso, una delle ragioni per cui le persone non ascoltano attentamente è che sono troppo occupate e **preoccupate ad essere interessanti**, anziché interessate, nei confronti della persona con cui dialogano. Credono che la strada per il successo sia parlare di sé, mettendo in evidenza le proprie abilità e competenze. Al contrario, il modo migliore per stabilire una relazione duratura e di successo con le persone è **ascoltarle con l'intenzione di imparare davvero qualcosa su di loro.**

Il Potere dell'Ascolto *Cosa dicevamo?* *Puoi ripetere per favore?*

Ti è mai capitato durante un incontro con un potenziale partner in affari di dover pronunciare queste parole?

E' probabile che mentre l'altro ti parlava, tu ponessi poca attenzione nell' ascoltarlo. Eppure, in quel momento, l'altro ti stava offrendo il suo parere/ feedback, ma TU eri troppo impegnato a calcolare la TUA prossima mossa...

Fermati a riflettere...

Sviluppa questi due atteggiamenti, perchè possono farti crescere e portarti lontano!



Essere curiosi

Fermati a pensare...ti è mai capitato di provare

“simpatia” per un negozio, e quindi di acquistare spesso lì, perchè il titolare si ricorda sempre della vostra precedente conversazione, di cosa hai acquistato e sa entrare in sintonia con te in modo spontaneo?

Questo accade perché, quando avvertiamo un interesse “genuino” nei nostri confronti, ci apriamo all’altro molto più rapidamente. **Lavora per sviluppare un atteggiamento di curiosità.** Se vuoi che le persone collaborino con te, ti apprezzino e si aprano nei tuoi confronti, anziché concentrarti su te stesso, sii interessato a loro. Sii curioso riguardo al tuo interlocutore, verso ciò che sta provando o pensando in relazione alla tua proposta. per far emergere i suoi veri bisogni, dubbi o paure.

Concentrarti su ciò che l’altro sta dicendo, ti consente inoltre di riflettere e di ponderare su quali leve puntare in modo che la tua efficacia comunicativa cresca.



10, 100, 1000 feedback

Impara ad ascoltare, scoprirai quanti dati,

consigli, aiuti, suggerimenti istruzioni, critiche ogni giorno ricevi dall’esterno!

Un buon esercizio per migliorare la tua capacità di ascolto è appunto quella di chiedere un feedback.

I feedback sono segnali importanti che ti indicano come ti vedono gli altri e se stai facendo o meno la cosa giusta; in una conversazione possono aiutarti a centrare i tuoi obiettivi.

Come dice un antico proverbio:

“Se una persona ti dice che sei un cavallo è pazzo.

Se 3 persone ti dicono che sei un cavallo

c’è un complotto in corso.

Se dieci persone ti dicono che sei un cavallo, è ora di comprare una sella.”

La Storia del Fotografo

Chi domanda... comanda!

Un fotografo di New York molto affermato, che ha viaggiato in tutto il mondo facendo servizi fotografici per clienti prestigiosi come Revlon e Lancom, nel suo primo incontro conoscitivo con i clienti, chiedeva sempre loro cosa desiderassero. Una foto delle Piramidi in Egitto? Una sotto la torre Eiffel? Lui li accontentava sempre. Ma poi era perplesso e sconcertato se i suoi clienti non apprezzavano il risultato finale. Che cosa del suo lavoro non andava?

Dopo aver perso diversi clienti lucrosi, il fotografo ha imparato che tutto ciò che doveva fare era ascoltare più attentamente le richieste dei clienti e poi chiedere loro un feedback.

“Fatemi capire quindi se ho compreso bene. Volete più di questo e meno di quello? Giusto? Va bene, andrò a scattare la foto e ve la porterò così che possiate vedere se vi piace.”

Non basta avere l'impressione di aver capito la richiesta del cliente ma è necessario andare più a fondo con maggiori domande e chiarimenti!

Avere un atteggiamento di ascolto e di interesse, volto alla completa soddisfazione dei suoi bisogni fa la differenza, anche nei risultati!

Se desideri raggiungere i tuoi obiettivi più rapidamente, non puoi tralasciare il feedback proveniente dalle persone con cui ogni giorno entri in contatto. ...

E' vero che i feedback possono fare paura: accade quando riceviamo dall'esterno critiche, lamentale e in generale giudizi negativi nei nostri confronti. Ma tu puoi...

Usare le critiche a tuo vantaggio!



Il feedback negativo è senza dubbio "scomodo", ma se ben gestito, diventa più utile di uno positivo, perché ti dice dove stai sbagliando, cosa non è piaciuto alla persona e come fare meglio in futuro. Ecco perché gli uomini di successo definiscono il feedback negativo come un' "opportunità di miglioramento".



E' un dono da accogliere, per essere più efficiente ed ottenere più successo, più vendite, una promozione, una relazione migliore. Ecco perchè, davanti ad una critica di un tuo cliente, la cosa più efficace è rispondere. **"Grazie per il tuo feedback. Grazie perchè mi hai dedicato il tuo tempo per dirmi che ciò vedi e ciò che provi non corrisponde alle tue aspettative, e io lo apprezzo".**

RICORDA:

Le persone di successo sono quelle che sanno *ascoltare* e non si limitano a *sentire*. Sono quelle che sanno chiedere un feedback e farne tesoro.

*Ti piacerebbe approfondire questi temi ?
Partecipa al Corso con Jack Canfield*



CLUB MONDIALE
della Formazione

Jack Canfield - Vicenza 25 Febbraio 2011 - UNICA DATA IN ITALIA !

Questo appuntamento formativo è organizzato dal **Club Mondiale della Formazione**, progetto che nasce dalla collaborazione tra Hi-Performance - dal 1996 specializzata nell'organizzazione di eventi formativi internazionali - e Mirco Gasparotto - Presidente Arroweld Italia - con l'obiettivo di mettere a disposizione di un ristretto numero di aziende - all'avanguardia per mentalità e strategie di business - una selezione dei migliori formatori presenti nel panorama mondiale.

Per maggiori info visita www.clubmondialedellaformazione.it