

CORSO: COMUNICAZIONE EFFICACE

“Va a dormire ogni notte con una tigre accanto. Non puoi sapere se questa al risveglio vorrà leccarti o sbranarti”.

Con questa metafora la saggezza antica vuole ricordare la relazione che ognuno di noi ha con i propri limiti. Solo cercando di migliorarci costantemente possiamo renderci amica la nostra tigre, in quanto nessuno può evitare la peggiore e la più pericolosa delle compagnie: noi stessi”. (Giorgio Nardone)

Conoscerci meglio significa affrontare gli argomenti che sono alla base della comunicazione; spesso non ci soffermiamo a riflettere, in quanto riteniamo che il nostro modo di comunicare inconsciamente rispecchi le componenti della comunicazione; L'**obiettivo del corso** è rendere consapevoli i partecipanti dei seguenti argomenti:
definizione delle tematiche della **comunicazione di base**;
valutazione del **livello di comunicazione**;
valorizzazione dei **punti di forza** e
identificazione delle **aree di miglioramento**;
formulazione della **comunicazione efficace**.



Si affronteranno le seguenti tematiche:

- La comunicazione verbale
- La comunicazione non verbale
 - La spazialità
 - L'ascolto attivo
 - L'assertività

Mettiamoci in discussione,
partecipiamo attivamente,
rompiamo le barriere
che spesso proteggono dal comunicare
in modo poco produttivo;
il nostro scopo è raggiungere
una **comunicazione più efficace**
sia nella vita lavorativa che in quella privata.



**Programma Corso:
COMUNICAZIONE EFFICACE**

Conoscersi meglio significa affrontare gli argomenti alla base della comunicazione; spesso non ci soffermiamo a riflettere abbastanza e applichiamo per abitudine un unico modello di comunicazione con noi stessi e con gli altri e siamo convinti che sia quello giusto e più funzionale; in realtà il modello di comunicazione non è né unico né statico, ma legato alla situazione, al contesto, allo stato d'animo e all'interlocutore.

L'obiettivo del **corso** è di raggiungere una buona capacità di comunicare efficacemente e consapevolmente sia nella vita lavorativa che in quella privata.

Tale obiettivo si raggiunge attraverso gli strumenti e i contenuti trattati nel corso.

GIORNATA 1:

COMPRENDERE MEGLIO CHI SIAMO E COME CI SENTIAMO

- L'arte di guardarsi allo specchio (io sono)
- Come mi parlo?
- Quali sono i miei punti di forza? (descrizione dei punti di forza individuali)
- Il processo di auto-ascolto

COMPRENDERE MEGLIO CHI ABBIAMO DIFRONTA

- il rapport: che cos'è e come crearlo
- il linguaggio del corpo
- comunicazione non verbale
- comunicazione verbale
- ricalcare le convinzioni e le opinioni
- il passo successivo: guidare

METTERE LE PERSONE IN UNO STATO D'ANIMO POSITIVO

- l'arte di comunicare in modo chiaro
- come identificare le modalità percettive
- come fare in modo che gli altri ci capiscono
- multisensorialità
- l'ascolto attivo
- indagare sui significati nascosti

GIORNATA 2:

OTTENERE PIU' FACILMENTE LA COLLABORAZIONE DEGLI ALTRI

- l'arte della persuasione
- come ottenere ciò che vuoi
- identificare le strategie decisionali
- modellare le altre persone

GESTIRE I COMPORAMENTI AGGRESSIVI

- gestire la resistenza
- che cos'è e come gestirla
- gestire le obiezioni
- che cos'è l'assertività;
- differenza tra comportamenti aggressivi, passivi e assertivi e manipolativi;
- come esprimere la propria opinione
- come dire di "No"
- la delicata arte della ristrutturazione
- neutralizzare rabbia e ostilità verbale

