

VINCI

VOGLIA DI IMPARARE NUOVI COMPORTAMENTI INTERPERSONALI

OBIETTIVI

Sentirsi a proprio agio durante la relazione interpersonale, professionale e commerciale.

Sapendo che la comunicazione è un “terreno” sul quale tutti quanti noi siamo chiamati a muoverci quotidianamente, l'**obiettivo** di questo intervento è quello di **accompagnare e guidare** i discenti verso una **maggior consapevolezza** di come svolgiamo le nostre comunicazioni.

In questi 30 anni di conoscenze ed esperienze, maturate come allievo e come professionista, mi hanno confermato la seguente conclusione:

...tanto più ci si sente in equilibrio emozionale durante la relazione e tanto più abbiamo la possibilità di dar vita a comunicazioni efficaci...

Rimanere più tranquilli e **esprimere al meglio il nostro potenziale** ci rende persone più **consapevoli delle possibilità che abbiamo** di condurre una **vita migliore**, sia nelle relazioni di coppia sia in quelle sociali sia in quelle professionali - commerciali.

CONTENUTI ANALITICI

- Test: “Qual è il tuo stile di comunicazione, più emotivo o più razionale?”
- **Ma è vero che si comunica sempre?**
- Esercitazione: “le posizioni percettive”
- **Le “8 regole vincenti e concrete” della comunicazione efficace**
- Esercitazione: “all’apparenza sembra facile!”
- **Il feedback è la bussola del comunicatore efficace**
- La “Punteggiatura” e la profezia Auto Avverante
- **“L’inizio fu il verbo!”. La Grammatica Trasformativa**
- Esercitazione: come “ristrutturare” le parole limitanti del linguaggio verbale
- **Maschera, persona, personalità. Il Linguaggio Non Verbale**
- Esercitazione: “Hai informato il tuo viso?”
- **Sentire, Ascoltare, Ascolto Attivo. I 3 livelli dell’attenzione.**
- Esercitazione: “Perché abbiamo due orecchie ed una bocca?”
- **Alla mia età posso cambiare?**
- Mettersi nei panni di un altro? Facile a dirsi!
- **Esercitazione: se mi comportassi come te scoprirei che . . .**