



STRATEGIE E METODI PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE

i

DESCRIZIONE

Il modulo ha come finalità quella di migliorare la comunicazione efficace, attraverso l'ascolto attivo, l'affinare le capacità relazionali e acquisire competenze relazionali e gestionali che consentano a ciascun partecipante di accrescere la sua professionalità e il proprio sviluppo personale.

L'approccio trasformazionale che verrà adottato all'interno del modulo, permette di sperimentare in prima persona attraverso varie esercitazioni, giochi d'aula e l'utilizzo di alcuni strumenti multimediali, "come" ogni comportamento sia l'espressione di ciò che avviene sul piano emozionale permettendo di avere una visione chiara, che favorisce la gestione ottimale delle dinamiche comportamentali, emotive e la capacità di saper negoziare i conflitti.



A CHI È RIVOLTO

Imprenditori, manager di qualunque livello ed area aziendale (da quella amministrativa, a quella tecnica, a quella organizzativa), delegati funzionali, tecnici, preposti di qualunque ruolo e livello, e tutti coloro che gestiscono del personale, e cercano un metodo di crescita personale per rendere più efficace e produttive le relazioni interpersonali.



durata del corso

4

ore



OBIETTIVI DEL CORSO

- Migliorare la proprietà efficace personale relazionandosi in modo positivo con gli altri;
- Imparare a comunicare in maniera chiara senza distorsioni;
- Acquistare consapevolezza della propria comunicazione non verbale ed avviare un processo di miglioramento continuo;
- Apprendere la capacità di fare ascolto attivo;
- Incentivare la capacità di dare e ricevere feedback;
- Accrescere il comportamento assertivo;
- Conoscere il fenomeno conflitto nelle sue componenti psicologiche e comunicative, per comprendere quale sia il tipo di conflitto e le cause che lo hanno provato;
- Acquisire la competenza per saper gestire in modo costruttivo il conflitto;
- Conseguire la consapevolezza dei diversi stili negoziali e come essi producono risultati.



STRATEGIE E METODI PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE



PROGRAMMA

- Le regole della comunicazione efficace e la comunicazione non verbale;
- I principi della Comunicazione Olistica Integrata. Percezioni – Pregiudizi – Illusioni ottiche;
- Empatia e i 4 livelli di ascolto: Ascolto attivo;
- Comportamenti coerenti e incoerenti nel dare e chiedere feedback. Le modalità per dare e ricevere feedback efficaci;
- La mappa delle relazioni: Depresso/Manipolativo – Passivo – Aggressivo – Assertivo;
- Le componenti dell'assertività e i suoi vantaggi. Il comportamento assertivo;
- Conoscere il proprio stile comunicativo e comportamentale;
- Lavorare sulle proprie aree di miglioramento: la zona di comfort, di rischio e di panico;
- Le origini del fenomeno conflitto e gli elementi che ne favoriscono l'insorgere; come i processi percettivi intervengono nelle dinamiche conflittuali.
- Dal conflitto al confronto: la negoziazione. Dalla negoziazione distributiva a quella integrativa.