

Presentazione del Corso Base di Comunicazione

Premessa

Il comportamento **non** ha il suo opposto. In altre parole, non esiste un qualcosa che sia un **non comportamento** ovvero non è possibile **non** avere un comportamento.

Ora, se si accetta che l'intero comportamento in una situazione di interazione ha valore di messaggio, vale a dire è comunicazione, ne consegue che comunque ci si sforzi, **non** si può **non** comunicare. L'attività o l'inattività, le parole o il silenzio hanno tutti valore di messaggio : influenzano gli altri e gli altri, a loro volta, non possono non rispondere a queste comunicazioni ed in tal modo comunicano anche loro.

Ne deriva che non è possibile non tentare di influenzare ovvero non è possibile non tentare di coinvolgere (consciamente o inconsciamente) **quindi non è possibile non comunicare.**

Destinatari del corso

Chiunque abbia la voglia di aumentare sicurezza personale, benessere individuale ed efficienza professionale. Chiunque voglia potenziare, mediante l'acquisizione di una serie di abilità e strategie comunicative efficaci, le risorse personali di **assertività** e **propositività** al fine di migliorare i processi comunicativi e la gestione delle risorse umane nell'ambiente di lavoro e nella vita.

Durata del corso

Variabile in funzione del grado di approfondimento desiderato.

Contenuti

1. il successo è un fatto tecnico
2. esercitiamo il potere della domanda
3. la volontarietà dell'ascolto
4. introduzione al paralinguaggio : tono, sonorità, dizione, tempo, volume, ritmo, modificatori verbali
5. meccanismi di elaborazione mentale : generalizzazione, selezione, distorsione
6. test di abilità : prosodica, intonazione
7. test di abilità : prosodica, intonazione

8. la mente e il corpo
9. il sincero e concreto interesse
10. passione e ragione
11. il processo a scalare
12. l'agire per effetti
13. efficienza ed efficacia
14. l'applicazione supera il sapere
15. autorità e autorevolezza
16. gli elementi fondamentali dell'atto comunicativo : emittente, ricevente, canale, contesto, codice, messaggio
17. l'uomo e il suo modello di realtà : la mappa
18. modi di percepire la realtà : visivo, uditivo, cinestesico
19. considerazioni sulla comunicazione : il meccanismo della paura, procrastinare trascendere e innamorarsi, le immagini mentali, percentuali di credibilità di ciò che diciamo, percepito e dialogato, conoscere e riconoscere, la respirazione, l'aura
20. poesia
21. colori e sensazioni
22. il contesto
23. il messaggio
24. il linguaggio verbale
25. il paralinguaggio
26. il linguaggio del corpo
27. la prossemica
28. l'orientazione
29. ingegneria sociale
30. la mimica facciale
31. la gestualità
32. yin e yang
33. volto e carattere yin
34. volto e carattere yang
35. forme di pensiero
36. il brainstorming
37. conclusioni finali