

Corso Saper comunicare in modo efficace

DESCRIZIONE DEL CORSO:

Perché la mia comunicazione non sempre ottiene lo scopo voluto?

Perché con certe persone è più facile comunicare e con altre è spesso impossibile?

Come posso costruire un rapporto e interagire efficacemente anche con esse? Quanto pesano le relazioni interpersonali sul nostro vivere quotidiano e quanto possiamo soffrire, quando ci rendiamo conto che gli strumenti per interagire con gli altri non sono sempre all'altezza delle nostre aspettative?

Il corso presenta un piano per favorire la comprensione di sé e degli altri nei vari ambienti permettendo di identificare il proprio stile comportamentale, di migliorare la capacità di riconoscere stili comportamentali differenti e di prevenire e ridurre potenziali situazioni di conflitto con gli altri.

Saper comunicare può sembrare solo una capacità che ci aiuta a migliorare il controllo della propria tensione e ad esprimerci correttamente quando ci si trova di fronte a un gruppo di interlocutori. In realtà questa visione è troppo limitante. Saper comunicare efficacemente è una capacità che permette di sostenere le proprie idee, di affermare con incisività le proprie proposte, migliorando la propria autostima.

OBIETTIVI DEL CORSO

- Saper comunicare in qualsiasi contesto
- Negoziare soluzioni e risorse in situazioni interpersonali
- Individuare il proprio modo prevalente di relazione interpersonale
- Acquisire gli strumenti per elaborare le relazioni conflittuali e ricostruire la relazione
- Sviluppare la competenza per mantenere un'ecologia relazionale equilibrata
- Migliorare l'ascolto attivo
- Saper formulare le domande in modo corretto

STRUTTURAZIONE DEL CORSO

Il corso è articolato in una dispensa e 23 videolezioni.

Indice dettagliato del corso:

- Introduzione
- Linguaggio della comunicazione: codici
- Linguaggio della comunicazione - parte 2
- Linguaggio della comunicazione - parte 3
- Linguaggio della comunicazione - parte 4
- I livelli della comunicazione - parte 1
- I livelli della comunicazione - parte 2
- I livelli della comunicazione - fasi e strumenti
- La conversazione - formula della leggibilità
- La conversazione - mappa e territorio
- Conversazioni e richieste efficaci
- Ascolto attivo - parte 1
- Ascolto attivo - parte 2
- Ascolto attivo - esercizio
- Ascolto attivo - parte 4
- Ascolto attivo - ascolto domande
- Domande - parte 1
- Domande - parte 2
- Domande - modelli
- Le strategie di persuasione
- Domande controproduktive - parte 1
- Domande controproduktive - parte 2
- Riepilogo

DESTINATARI DEL CORSO

Il corso si rivolge a chiunque vuole migliorare le proprie capacità relazionali e comunicative.