

La Comunicazione strategica aziendale

Corso di Formazione in Programmazione Neuro-Linguistica

Le finalità del corso sono quelle di fornire strumenti di grande efficacia e praticità per analizzare e migliorare il proprio stile di comunicazione e per renderlo adeguato, con la necessaria *flessibilità*, ai diversi contesti e agli interlocutori con i quali vogliamo relazionarci con "successo".

Inoltre, poiché i principi e le tecniche PNL sono applicabili tanto alle persone quanto alle organizzazioni, il corso fornisce notevoli contributi nell'ambito dell'*analisi organizzativa*, della *gestione del cambiamento* e della *formazione manageriale*.

Che cosa è la PNL

La Programmazione Neurolinguistica è lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva, ossia di come ogni individuo percepisce ed interpreta se stesso ed il mondo che lo circonda.

È un modello della comunicazione umana che permette di analizzare ogni comportamento scomponendolo in sequenze di elementi osservabili, riproducibili e modificabili.

- **PROGRAMMAZIONE:** i comportamenti di ogni individuo sono riconducibili a dei "programmi" di funzionamento analizzabili e riproducibili;
- **NEURO:** ogni comportamento è il risultato di processi neurologici;
- **LINGUISTICA:** i processi neurali sono rappresentati ed espressi attraverso il linguaggio, non solo verbale, ma anche paraverbale e corporeo.

Come afferma Richard Bandler: "la PNL è un atteggiamento che ha a che fare con la curiosità, col voler sapere le cose, col voler essere capaci di influire sulle cose e voler essere capaci di influirvi in modo che valga la pena farlo".

PRINCIPI FONDAMENTALI :

- Cosa è la PNL e a che cosa serve
- Il Fattore Critico nella comunicazione
- La comunicazione

| | | |
|--------------------|--|------------------------|
| linguaggio verbale | linguaggio non verbale (prossemica e cinesica) | linguaggio paraverbale |
|--------------------|--|------------------------|

- congruenza e incongruenza nella comunicazione
-

IL RICALCO:

| | | |
|---|-----------------------------------|---|
| ricalco a breve termine (non verbale e paraverbale) | ricalco a medio termine (verbale) | ricalco a lungo termine (valori e credenze) |
|---|-----------------------------------|---|

RAPPORT E GUIDA:

- rispetto della soggettività e della "mappa del mondo"
- gli stati d'animo per la comunicazione

| | | |
|--------------|-------------|--------------|
| • attenzione | • interesse | • gradimento |
|--------------|-------------|--------------|

- Atti accettanti e atti decisi
- Guida dell'interlocutore
- Esercizi pratici

I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI E LA MAPPA DELLA REALTA' :

- Costruzione della mappa della realtà: i filtri individuali
- I tre modellatori universali

| | | |
|--------------------|-----------------|----------------|
| • Generalizzazione | • Cancellazione | • Deformazione |
|--------------------|-----------------|----------------|

- i sistemi rappresentazionali

| | | |
|----------|-----------|---------------|
| • Visivo | • Uditivo | • Cenestesico |
|----------|-----------|---------------|

- Criteri per l'individuazione dei sistemi rappresentazionali

| | | |
|-------------------------------|------------------------------------|--|
| analisi dei predicati verbali | utilizzo dei parametri paraverbali | osservazione della comunicazione non verbale |
|-------------------------------|------------------------------------|--|

- Le sottomodalità :

| | | |
|----------------------|------------------------|----------------------------|
| sottomodalità visive | sottomodalità auditive | sottomodalità cinestesiche |
|----------------------|------------------------|----------------------------|

- Cambiamento della percezione delle esperienze

| | | | | |
|---------------------------|---|--|---------------------------------------|---------------------------------|
| definizione di ancoraggio | la tecnica per la creazione dell'ancoraggio | come costituire ancore personali potenzianti | l'ancoraggio dei nostri interlocutori | Ancoraggio e collasso di ancore |
|---------------------------|---|--|---------------------------------------|---------------------------------|

- I movimenti oculari: una preziosa indicazione sugli accessi neurologici inconsci
- Esercizi pratici

L'ENNEAGRAMMA DELLA COMUNICAZIONE:

- Le nove tipologie di base
- Movimenti in fase di stress e di alta performance
- Come comunichiamo
- Come reagiamo alla comunicazione altrui
- I metaprogrammi
- Esercizi

LA COMUNICAZIONE IN PUBBLICO

- L'estetica della comunicazione
- I supporti audio-visivi
- Il linguaggio verbale
- Il linguaggio non verbale
- Il para-verbale
- Organizzare la presentazione

| |
|--|
| <p>– IL CORSO E' ARTICOLATO IN N. 4 INCONTRI DI 4 ORE CIASCUNO (16 ORE TOTALI)</p> <p>– LE LEZIONI SI SVOLGERANNO NEI GIORNI DI SABATO 22-29 MAGGIO E 5-12 GIUGNO DALLE ORE 9.00 ALLE ORE 13.00.</p> <p>– IL COSTO E' DI EURO 190,00 PER OGNI CORSISTA. IL VERSAMENTO POTRÀ ESSERE EFFETTUATO TRAMITE BONIFICO BANCARIO INTESTATO ALL'ORDINE DEGLI INGEGNERI DELLA PROVINCIA DI TERAMO C/O TERCAS DI TERAMO - FILIALE MADONNA DELLE GRAZIE - COORDINATE BANCARIE INTERNAZIONALI IBAN IT07 2060 6015 397C C044 0012 905, SPECIFICANDO SULLA CAUSALE: CORSO DI FORMAZIONE IN PROGRAMMAZIONE NEURO-LINGUISTICA</p> |
|--|