

Richiesta di manifestazione d'interesse per il Corso :

"IL LINGUAGGIO NON VERBALE:STRUMENTO FONDAMENTALE PER UN APPROCCIO COMUNICATIVO E RELAZIONALE EFFICACE"

Il rapporto tra emozioni e comportamenti è al centro dell'attenzione di numerosi studi ed è ormai dimostrato, anche con il supporto delle neuroscienze, che il 95% delle decisioni, avviene a livello profondo, oltre la sfera della consapevolezza razionale.

Ogni persona ha un desiderio perché è mossa da un'emozione.

La capacità di comprendere attraverso il linguaggio del cliente (corporeo e verbale) le motivazioni emozionali, permette a chiunque sia impegnato in un'azione "commerciale", dunque anche per un architetto al primo incontro con un potenziale Committente, di tracciare una proposta persuasiva in grado di risuonare positivamente con le esigenze e le "corde motivazionali profonde" del cliente.

Seguire un cliente in un progetto è come viaggio: si parte con un programma delineato sulla mappa (componente tecnica-razionale della vendita) ma poi l'esperienza del viaggio si realizza in base a quello che ci trasmettono le persone, i luoghi e gli eventi (componente emozionale).

Al centro dell'azione formativa illustrata nel programma del corso di seguito riportato, vi è il miglioramento del profilo comunicativo e relazionale in particolare per quanto concerne le competenze di contatto, di persuasione e di relazione col cliente .

Conseguentemente l'attività formative d'aula, che sarà successivamente descritta negli obiettivi specifici, nei contenuti, nella tempistica e nelle metodologie, rappresenta un mezzo per :

- Padroneggiare le tecniche comunicative per incrementare la propria autorevolezza ed avere un impatto relazionale positivo;
- Allenare la flessibilità relazionale funzionale a entrare in relazioni con la diversità delle persone;
- Migliorare il proprio approccio comunicativo e relazionale nelle situazioni critiche;
- Incrementare l'autocontrollo emotivo e sfruttare il potenziale delle emozioni (proprie e del cliente).

Il percorso prevede una metodologia didattica attiva ed esperienziale che permetta ai partecipanti di sperimentare l'efficacia e la trasferibilità delle tecniche presentate. Sono pertanto utilizzate metodologie quali: discussione di casi, simulazioni, role playing, per incrementare la consapevolezza dei propri punti di forza e di debolezza.

Il Corso è tenuto dalla dottoressa Claudia Righetti Psicologa del Lavoro e delle Organizzazioni e Psicoterapeuta, di cui si allega C.V.

E' suddiviso in due giornate di 8 ore, ciascuna considerata quale modulo singolo.

Una terza, opzionale, potrebbe essere prevista a conclusione del percorso, ma solo su richiesta da parte dei partecipanti ai primi due moduli, (sarà attivata solo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti).

Il corso è previsto a giugno 2017, nelle seguenti date:

- Prima Giornata venerdì 16 giugno 2017 docente Dottorssa Claudia Righini; orario 9.00-13.00 /14.30-18.30;
- Prima Giornata giovedì 22 giugno 2017 docente Dottorssa Claudia Righini; orario 9.00-13.00 /14.30-18.30;

Costi:

Il costo di ogni singola giornata è di

70,00€ + iva (85,40 € iva inclusa)

Il costo scontato dell'intero corso di due giornate è di

110,00€ + iva (134,20 € iva inclusa)

Dati per poter effettuare il bonifico da intestare a Celsius c/c saranno indicati al momento dell'iscrizione

Sede:

Il corso si svolgerà a Lucca presso sede da specificare

PER OGNI SINGOLA GIORNATA sono riconosciuti n°8 CREDITI FORMATIVI VALIDI PER L'ANNO 2017 ai fini dell'adempimento degli obblighi in materia di aggiornamento e sviluppo professionale continuo.

IL CORSO SARA' ATTIVATO SOLO AL RAGGIUNGIMENTO DEL NUMERO MINIMO D'ISCRIZIONI

E', pertanto molto importante inviare la manifestazione d'interesse all'indirizzo della Segreteria dell'Ordine segreteria@architettilucca.it

Per informazioni sul corso si prega di contattare

Arch. Francesca Adragna _ cell. 349 3143729

Arch. Alessandra Del Rosso _ cell. 3493996518

1^ GIORNATA: COMUNICARE: Il non verbale e il linguaggio del corpo

PRESUPPOSTI

Fornire ai partecipanti principi e tecniche di comunicazione con particolare riferimento alla gestione della comunicazione "analogica" ovvero non verbale e para-verbale. E'ormai risaputo e dimostrato che nei primi attimi di un'interazione l'attenzione più che essere convogliata sul ciò che si dice (linguaggio verbale) è focalizzata sul come diciamo quello che diciamo (linguaggio non verbale).

OBIETTIVI

- Gestire consapevolmente tutti i registri comunicativi e in particolare divenire consapevoli del proprio linguaggio "analogico" per accrescere il proprio successo relazionale e la propria congruenza ed efficacia comunicativa;
- Aumentare la capacità di cogliere i segnali deboli della comunicazione, riconoscendo tutto ciò che va al di là delle parole e che talvolta ne può stravolgere il significato.

CONTENUTI

Comunicazione Analogica e Digitale

Comprendere i titoli e i sottotitoli della comunicazione

I due livelli e i tre registri della comunicazione: focus sulla comunicazione non verbale

Il linguaggio non verbale: istruzioni per l'uso

- la gestualità
- la mimica facciale
- lo sguardo
- il sorriso
- la postura
- l'aspetto esteriore
- la prossemica

I segnali di:

Apertura / chiusura al contatto sociale

Positivi: apertura, interesse, intesa, feeling,...

Negativi: rifiuto, ostilità, antagonismo, ...

Tensione emotiva

La mimica delle 6 emozioni fondamentali

Esercitazioni

2^ GIORNATA - Intelligenza emotiva e dintorni: la gestione delle emozioni

PRESUPPOSTI

Si ritiene che essere professionali significhi "tenere a bada" le proprie emozioni, non lasciarle trasparire, mantenersi lucidi, freddi e distaccati al riparo dalle interferenze della vita emotiva, che rischiano di "sviare" dal pensiero e dal comportamento razionale codificato. In realtà le emozioni sono necessarie e fondamentali per l'agire razionale. Le emozioni non vanno considerate un ostacolo a un'efficace espressione della razionalità poiché sono l'origine stessa da cui si sviluppa il pensiero. Oggi si assiste ad un incremento dell'interesse verso la dimensione emotiva ed è sempre più diffuso l'uso anche in ambito organizzativo del termine "intelligenza emotiva" che indica l'abilità di comprendere le proprie e altrui emozioni e di gestirle al fine di massimizzare la propria prestazione in ambito professionale.

OBIETTIVI

- Analizzare le emozioni e il loro significato
- Fornire tecniche per gestire con successo le emozioni sgradevoli
- Analizzare la complessità dei contesti lavorativi al fine di identificare i principali fattori che concorrono a determinare lo stress "negativo";
- Fornire ai partecipanti tecniche e metodologie per prevenire e gestire lo stress nonché per aumentare la propria motivazione
- Fornire strumenti concettuali ed operativi per incrementare l'autoconsapevolezza e consentire una mappatura delle proprie risorse e dei propri vincoli.

CONTENUTI

- Intelligenza emotiva e competenze personali per fronteggiare la complessità delle organizzazioni e contenere lo stress
- Emozioni e stati d'animo
- Le emozioni: teorie e approcci
- L'approccio cognitivo comportamentale
- La tecnica degli ABC
- Gli errori cognitivi: idee razionali, irrazionali, illusorie
- Lo sviluppo di tecniche comportamentali: la respirazione lenta, il rilassamento muscolare progressivo di Jacobson
- La gestione delle emozioni
- Lo stress: definizione
- Lo stress negativo: distress
- Ingredienti per sviluppare e mantenere la calma in situazioni critiche:

- Senso di controllo versus "non posso farci niente/ non dipende da me"
- Tolleranza alla frustrazione versus "non ce la faccio più"
- Ristrutturazione versus "non ce la faccio più"
- Attitudine alla speranza versus "tanto mi va sempre tutto storto"
- Commitment versus "faccio quello che posso"

3^ GIORNATA - FOLLOW UP (FACOLTATIVA)

PRESUPPOSTI

La parola chiave della 3^ giornata è "cosa è successo?" Ci si riferisce in tal caso a cosa è successo dopo le due giornate formative.

OBIETTIVI

- La comprensione di eventuali errori, inconsapevolmente agiti, durante l'esperienza applicativa;
- La soluzione di eventuali problemi inerenti la trasferibilità delle tecniche precedentemente acquisite;
- L'approfondimento di alcuni aspetti tematici affrontati nelle prime due giornate
- L'affinamento delle metodologie apprese;
- Il rafforzamento dell'apprendimento concettuale ed operativo realizzato durante il corso.

CONTENUTI

Discussione guidata su casistiche critiche rilevate dai partecipanti;

Sistematizzazione degli accorgimenti funzionali ad ottimizzare la trasferibilità delle tecniche e metodologie analizzate.