

“SINCRONIZZATI”



**L'ARTE DI COMUNICARE...
E DI COSTRUIRE RELAZIONI
EFFICACI.**

Provate a pensare a un leader. Un leader di qualsiasi tipo: un leader politico, religioso... o il leader di un'azienda. Vi è venuto in mente qualcuno? Penso proprio di sì. Sono certo - chiunque abbiate pensato - che il vostro leader abbia carisma, capacità di influenzare gli altri e di convincerli. Insomma: una grande capacità di comunicare. Anche se magari noi non aspiriamo a diventare J.F.Kennedy, Martin Luther King o Steve Jobs, la nostra capacità di comunicare influenza in maniera concreta le nostre relazioni e i nostri risultati, in azienda e nella vita di tutti i giorni. E comunicare meglio, vuol dire vivere meglio

La nostra capacità di costruire relazioni e di comunicare sono determinanti nel creare un clima collaborativo in azienda e contribuiscono a determinare le nostre performance. Ci permettono di evitare incomprensioni e di entrare in sintonia con gli altri. Insomma riducono i livelli di stress e migliorano la qualità della nostra vita. E sono skills che si possono migliorare coltivando la nostra capacità di comunicare. E quindi, a qualunque livello voi siate, perché non provare a migliorarla?

Cosa impareremo?

Inizieremo con una breve introduzione teorica che ci permetterà di comprendere come funziona la nostra mente quando ci troviamo a comunicare, quali sono i principali bias cognitivi che rendono meno efficaci le nostre “comunicazioni”, e qual è l’influenza dei neuroni specchio sulla nostra capacità di leggere e di entrare in sintonia con le emozioni dell’altro. Poi il lavoro esperienziale ci permetterà di migliorare la nostra comunicazione verbale e non verbale (insomma, non solo saremo attenti a quanto comunichiamo con le parole, ma anche con il tono della voce e con tutto il corpo).

Diventeremo più consapevoli di quelle che sono le nostre modalità di comunicazione abituali e dei nostri punti di forza e di debolezza.

Risponderemo, esercitandoci con la pratica, alle domande più frequenti dei partecipanti: “Quando parlo, come devo usare le mani? E i gesti?”

“Devo guardare le persone negli occhi o no?”

“Come devo muovermi e gesticolare? Tanto o poco?”

“Cosa posso fare per catturare l’attenzione dei miei interlocutori e per interessarli a quello che dico?”

“E per rendere più efficaci i miei discorsi?”

“Come posso leggere i segnali del corpo dei miei interlocutori? Ad esempio, quando una persona tiene le braccia conserte? Devo leggerlo come un segnale di chiusura nei miei confronti?”

Questi sono solo alcuni degli interrogativi a cui i partecipanti potranno trovare risposta durante il percorso.

Obiettivo

I partecipanti impareranno ad essere più efficaci e consapevoli di sé in quei contesti che vanno dalla riunione aziendale al piccolo meeting, dal colloquio di lavoro all’incontro di vendita, insomma in tutte quelle situazioni in cui una relazione efficace è di fondamentale importanza per creare un clima collaborativo e un contesto che migliori la qualità dei rapporti.

In sintesi, l’obiettivo del percorso è migliorare le capacità comunicative e relazionali dei partecipanti, ognuno dei quali avrà modo di trovare un proprio “stile comunicativo”, adeguato al proprio modo di essere e alla propria personalità.

Metodologia

Brevi momenti teorici.

Esercitazioni pratiche e simulazioni.

Debriefing degli esercizi.

Brevi concettualizzazioni per capire come applicare nel nostro quotidiano quanto imparato.

Durata

Il percorso ha una durata complessiva di **1** giornata, per un totale di **8** ore di formazione.

Diego Parassole

Attore comico, diplomato presso l’**Accademia d’arte Drammatica Paolo Grassi** di Milano, è noto al grande pubblico per le sue partecipazioni al Maurizio Costanzo Show, Ballarò e **Zelig**. Si occupa dal 1995 di formazione in azienda.

E’ istruttore di mindfulness e coach.