

Programma svolto di
Tecnica della Comunicazione
Prof. Massimo Persico
Classe IV

Comunicare se stessi agli altri

1 Che cos'è l'autostima.....

1.1 L'autoefficacia

1.2 L'autoefficacia nell'ambiente scolastico

1.3 Il locus of control (luogo di controllo)

2 L'analisi transazionale

2.1 Definizione degli Stati dell'Io. Analisi funzionale.

Lo Stato Genitore: caratteristiche generali,

– Lo Stato Genitore: tipologie, Genitore normativo e Genitore affettivo, positivo e negativo– Lo

Stato Bambino: caratteristiche generali ,Lo Stato Bambino: tipologie, Bambino libero e Bambino adattato, positivo e negativo– Lo Stato Adulto: caratteristiche generali.

Come riconoscere gli stati dell'Io.

2.2 Le transazioni

Le transazioni semplici,

Le transazioni incrociate,

Le transazioni nascoste,

Le transazioni ulteriori-

2.3 Le carezze e il bisogno di riconoscimento

Le carezze positive, – Le carezze negative, – Le carezze incondizionate,

– Le carezze condizionate,Le reazioni alle carezze, Economia delle carezze, Claude Steiner.

2.4 Il conto corrente emozionale

Emozioni parassite

3 Le posizioni esistenziali

3.1 Io sono ok – Tu non sei ok

3.2 Io non sono ok – Tu sei ok

3.3 Io non sono ok – Tu non sei ok ...

3.4 Io sono ok – Tu sei ok

OK Corral

4 Natura ed origine del copione

Le spinte. Le svalutazioni. Grandiosità. I quattro comportamenti passivi.

Copioni vincitori, perdenti e non vincitori

Modulo 3

Le relazioni interpersonali

Unità 1

Atteggiamenti specifici che determinano la relazione

1 Atteggiamenti, motivazioni, bisogni

L'atteggiamento, La motivazione,

I bisogni, Il comportamento,

2 La gerarchia dei bisogni di Maslow	
2.1 La piramide di Maslow.....	
I bisogni fisiologici, I bisogni di sicurezza, I bisogni sociali, Il bisogno di stima, Il bisogno di autorealizzazione	
2.2 La motivazione nel lavoro	
3 Il comportamento assertivo	
3.1 Gli stili di relazione	
Lo stile assertivo, Lo stile aggressivo, Lo stile passivo, Le componenti dello stile assertivo,	
3.2 Le tecniche della comunicazione assertiva	
Fare richieste, Dire di no senza ferire, Esprimere le critiche in modo costruttivo, Affrontare le critiche, Reagire in modo opportuno all'aggressività,	
4 Le emozioni	
Unità 2	
La relazione con l'interlocutore	
1 La sintonia con l'interlocutore	
2 La Programmazione Neuro Linguistica (PNL)	
Filtro genetico, Filtro sociale, Filtro individuale, Le percezioni sono diverse in tutte le situazioni	
2.1 I sistemi rappresentazionali e la conoscenza dell'interlocutore	
2.2 L'uso della PNL nella comunicazione fra le persone	
2.3 Tipologie di clienti visivi, auditivi, cenestesici	
3 I metaprogrammi	
3.1 Avvicinamento oppure fuga	
3.2 Orientamento al dovere oppure possibilità	
3.3 Riferimento interno oppure esterno	
3.4 Indipendenti, cooperativi e prossimali	

Savona, 1 giugno 2017

Il docente

I rappresentanti
