

**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
