

**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– LoStato 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 carezzenegative, – 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** .....

## **Unità 3**

### **Introduzione ai Mass Media**.....

Savona, 1 giugno 2018

Il docente

---

I rappresentanti

---



---

