

**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
