



## Light Energy Srl

*formazione e sviluppo*

Sede Legale: 2, Via Franchi 27100 Pavia

Sede operativa: 24, Viale Vittorio Emanuele II° 27100 Pavia

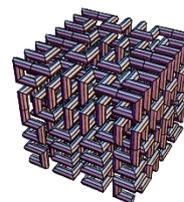
Tel/fax. +39 0382.35.460

C.F. / P.IVA / n° Iscrizione CCIAA: 02140380185

REA n° PV-248832 Capitale sociale: 20.000 €i.v.

[WWW.LIGHTENERGY.EU](http://WWW.LIGHTENERGY.EU)

[COMMERCIALE@LIGHTENERGY.EU](mailto:COMMERCIALE@LIGHTENERGY.EU)



## STUDIO PONTREMOLI C&TA

Pavia, viale Cremona 77/c

P. I. 02067800181

C.F. PNTPRD75R20A741G

tel. 0382 472763

cell. 347 5555280

[www.pontremoli.info](http://www.pontremoli.info)

[studiocounseling@pontremoli.info](mailto:studiocounseling@pontremoli.info)

## Corso di alta formazione

Promosso e organizzato in collaborazione con Light Energy srl

### L'ARCHITETTURA DELLA COMUNICAZIONE *Allenamento delle abilità per una comunicazione efficace*

#### **Premessa:**

La comunicazione è il processo che consente di trasmettere informazioni.

Comunicare in modo efficace significa sapersi esprimere in ogni situazione con qualunque interlocutore sia a livello verbale che non verbale (espressioni facciali, la voce e la postura), in modo chiaro e coerente.

Innanzitutto è fondamentale sforzarsi di fare in modo che l'interlocutore comprenda esattamente ciò che desiderate comunicare, in modo semplice e chiaro.

**Per comunicare efficacemente** è molto importante avere chiaro il motivo, l'obiettivo della comunicazione, quindi è necessario chiedersi sempre:

- Qual è il vero motivo per cui voglio comunicare ciò che ho in mente?
- Cosa voglio davvero da questa persona?
- Cosa desidero che accada dopo che ho comunicato ciò che ho in mente?

Esistono alcuni modi di vedere la comunicazione, conosciuti come presupposizioni della **PNL (Programmazione neuro linguistica)**, utili per una comunicazione efficace.

Un comunicatore efficace ascolta per capire cosa si vuol dire, non per essere pronto a replicare, contraddire o rifiutare. Questo è estremamente importante come atteggiamento generale.

Inoltre, sa che ciò che viene detto dall'altro contiene qualcosa di più del significato delle parole che si trova nel dizionario che egli adopera. Vi è in più, tra le altre cose, il tono della voce, l'espressione del volto e il comportamento generale di colui che parla.

Mentre osserva tutto questo, sta attento a non interpretarlo troppo rapidamente. Cerca la chiave di ciò che l'altra persona sta cercando di dire o vuole, mettendosi nei suoi panni, guardando il mondo nel modo in cui colui che parla lo vede, accettando i suoi sentimenti come fatti di cui si deve tener conto.

Comunicare efficacemente significa anche controllare la propria impazienza. La persona media pronuncia circa 125 parole al minuto, ma essa ne può ascoltare circa 400 al minuto.

Il comunicatore efficace non corre avanti a colui che parla, gli dà il tempo di raccontare la sua storia. Ciò che colui che parla dirà successivamente può essere una cosa che colui che ascolta non si aspettava di sentir dire.

Verranno presentati gli elementi della comunicazione.

Gli elementi della comunicazione sono il 'canale' (che può essere orale, scritto, gestuale, sonoro), il 'mezzo' (che può essere la carta, la TV, il telefono ecc.), il 'rumore' (i disturbi e le interferenze nella trasmissione dei messaggi), il 'codice' (insieme di segni e simboli che quando sono organizzati e condivisi diventano linguaggio), il 'contesto' (dove avviene lo scambio), il 'feed-back' (la reazione del ricevente al messaggio dell'emittente).

Al fine di chiarire i diversi tipi di comunicazione esistenti, verranno descritti i 5 seguenti stili comunicativi:

1. **Stile Passivo:** Sempre accondiscendente con ciò che vogliono gli altri. Non prende iniziative. Non esprime i suoi pensieri ed emozioni. Ha paura di dire no. Non riconosce i propri desideri e bisogni. Ciò può comportare una violazione dei propri diritti.
2. **Stile Aggressivo:** È esigente, ostile e scortese. Per affermare le sue opinioni viola i diritti altrui. Intimidisce gli altri per evitare che facciano ciò che vogliono. È irrispettoso. Gli altri potrebbero sentirsi umiliati o accusati.
3. **Stile Passivo-Aggressivo:** Al fine di evitare i conflitti, dice alle persone ciò che esse vogliono sentirsi dire. Tuttavia, nel suo animo prova rabbia e pertanto non soddisfa aspettative e richieste, provocando negli altri sentimenti di frustrazione, rabbia, confusione o risentimento.
4. **Stile Manipolativo:** Cerca di ottenere dagli altri quello che vuole facendoli sentire in colpa. Tende ad assumere il ruolo di vittima o di martire, al fine di indurre gli altri ad assumersi la responsabilità nei confronti dei suoi bisogni.

5. **Stile Assertivo:** Afferma in maniera diretta, sincera e adeguata i suoi pensieri, emozioni, bisogni o desideri. È capace di assumersi le proprie responsabilità e mostra rispetto per gli altri. In pratica sa affermare le sue opinioni senza violare i diritti degli altri.

### ***Il Corso nella pratica:***

Il percorso di formazione prevede diverse fasi per lo sviluppo di *skills* utili ad una comunicazione efficace.

Attraverso momenti frontali e laboratoriali verranno proposte tecniche con l'obiettivo di implementare la consapevolezza di sé, la gestione delle emozioni e dello stress, la gestione delle relazioni e la presa di decisioni.

Verranno anche presentate le tecniche utili per argomentare cioè esporre e discutere in maniera efficace scoprendo gli errori di pensiero dell'interlocutore.

### ***A chi è rivolto questo corso:***

Questo corso è rivolto ai Liberi Professionisti, Geometri, Architetti, Ingegneri, Top Management aziendali, Insegnanti, Venditori, Responsabili delle Risorse Umane e di funzione, Imprenditori, Consulenti e chiunque debba gestire relazioni con il pubblico in riunioni, convention e seminari.

### ***Tempi:***

Il percorso formativo prevede un totale di 16 (sedici) ore di formazione teorico-pratica di lavoro in gruppo e di gruppo.

### ***Attestato:***

Al termine del Corso di alta formazione verrà rilasciato un Attestato comprovante la formazione svolta

### ***Crediti riconosciuti a:***

Counselor e Professionisti nella relazione d'aiuto (1 per ogni ora SEGUITA\_ tot 16 crediti)

### ***Costi:***

Il costo complessivo di 16 ore di formazione comprendenti lezioni d'aula, training di gruppo, materiale cartaceo e slide che saranno inviate ad iscrizione completata, è pari a € 200,00 [duecento] (+IVA al 22% esclusa).

***Dove:*** Pavia V.le Montegrappa 15 , 27100 Pavia\_ sede CNA Lombardia

### ***Segreteria:***

Light Energy srl

rif. Arch. Tiziana Calvi

+39 0382 35460

INCONTRI	DURATA 4h	Date
1 incontro  Introduzione al Corso, presentazione delle dinamiche della comunicazione efficace e risposta alla domanda <i>Come            pensiamo?</i>  Teoria e pratica	14,00/18,00	05/11/15
2 incontro  Pragmatica della comunicazione e principi della Programmazione Neuro- Linguistica  Teoria e pratica	14,00/18,00	12/11/15
3 incontro  La struttura del discorso e la pragmatica del ragionamento. Prendere decisioni  Teoria e pratica	14,00/18,00	19/11/15
4 incontro  Riconoscere gli errori di ragionamento  Teoria e pratica	14,00/18,00	26/11/15

## Docente formatore

### ***Prof. Pietro Pontremoli:***

Laureato in Filosofia all'Università degli Studi di Pavia e membro della Scuola di Psicanalisi\_Freudiana. Svolge la libera professione nel suo studio a Pavia.

È docente di filosofia applicata presso l'Università per l'età adulta Uni-Crema e di filosofia, storia, psicologia e pedagogia.

È stato coordinatore di progetti di supporto alle attività del dipartimento di clinica neurologica e psichiatrica dell'età evolutiva della Fondazione Istituto Neurologico Casimiro Mondino di Pavia.

Accanto alla libera professione, è Direttore scientifico della Scuola di Counseling Filosofico Autogeno di Pavia e del Corso triennale di Counseling Sociale, responsabile didattico di Lyceum - Seminario permanente in Filosofia applicata e counseling e coordinatore di un Gruppo di ricerca in filosofia della mente e della conoscenza.

È presidente del Comitato scientifico nazionale di AssoCounseling ed è certificato trainer e supervisor counselor.

È referente istituzionale e membro del Comitato Scientifico dell'Associazione di psicologia integrata e complementare presso il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR) per l'area counseling.

Partecipa ai lavori di MultiSport3ining come counselor in ambito sportivo e filosofo dello sport.

Alla principale formazione filosofica e psicoanalitica, ha affiancato la partecipazione a corsi di formazione presso il Centro Studi Erickson, l'Italian Committee for the Study of Atogenic Therapy and Training, il Laboratorio Psicotecnica, la Society of Neuro Linguistic Programming.

Tiene regolarmente conferenze, corsi e seminari in contesti formativi e didattici pubblici e privati.

È giornalista pubblicista iscritto all'Ordine, membro del Comitato scientifico della Rivista Italiana di Counseling e collaboratore della Rivista Formanotizie.

Membro della Società Italiana di Filosofia Analitica e della Società di Filosofia del Linguaggio.

I suoi interessi di ricerca riguardano la psicanalisi, la logica filosofica e la filosofia della mente. Sta lavorando ad un testo su "La razionalità Freudiana. Conversazione sulla psicanalisi come scienza della natura".

Ambiti di intervento: benessere personale e relazionale, educativo-scolastico, lavoro-organizzazioni, sociale, sport.

Ultime pubblicazioni

- *Il tempo che cura*, Ed. Form Academy, Pavia, 2011
- *La conoscenza applicata alla vita. Realtà, Verità, Ingegno*, Ed. Form Academy, Pavia, 2012
- *Il tempo, l'esistenza, la mente*, in *Filosofia ed Esistenza*, Ed. Libreria Universitaria, Limena (Pd), 2012
- Ha curato il *Dizionario del counseling filosofico e delle pratiche filosofiche* per le Edizioni Mimesis, Milano-Udine, 2013
- Sta lavorando ad un testo su "La razionalità Freudiana. Conversazione sulla psicanalisi come scienza della natura"