

LA COMUNICAZIONE EFFICACE: LEGGERE IL LINGUAGGIO DEL CORPO E VIVERE SERENAMENTE A LAVORO

Relatrice:

Dott.ssa Marina Stella Giordani

marinastellagiordani@gmail.com

EMOTIVAZIONE



*Il cambiamento avviene prima attraverso «il sentire» e «il coinvolgersi»
solo poi attraverso «il capire»*

EMOtzIONE

MOD. COSTRUTTIVISTA
(Strategico e Neurolinguistico)
Azione su percezioni/reazioni

TURBAMENTO
«FLASH IPNOTICO»

MOD. ANALOGICO
Azione sui dinamismi dell'inconscio



COME DEFINIRE I TUOI OBIETTIVI DOVE APPLICHERAI QUESTO METODO

ESPRESSO IN POSITIVO al posto di: non essere in conflitto con il collaboratore...
Essere motivato con il collaboratore.

SPECIFICO E MISURABILE

In che cosa consiste, esattamente il mio obiettivo?
Come saprò di averlo raggiunto?
Cosa deve accadere affinché possa dire di essere soddisfatto?

ACCESSIBILE

L'obiettivo è raggiungibile con le mie forze senza far affidamento alla buona sorte o all'aiuto altrui che non sia già concordato.

TEMPORALMENTE BEN DEFINITO

Entro quando

ECOLOGICO (assenza di danni per se stessi, per l'ambiente circostante e per gli altri) **E IN ARMONIA CON TE STESSO** Perché è un obiettivo che mi rappresenta davvero, coerente con i miei valori e con ciò che per me è importante?

LA COMUNICAZIONE EMOZIONALE PER MOTIVARE E MOTIVARCI

I codici per il benessere e la qualità della vita in ambito lavorativo

LA NUOVA FORMA DI COMUNICAZIONE NONVERBALE: IL LINGUAGGIO ANALOGICO DEL CORPO



ATTI SUBLIMINALI DI ATTIVAZIONE EMOZIONALE
(SEMAFORO GIALLO SVIZZERO)



ATTI SUBLIMINALI DI GRADIMENTO
(SEMAFORO VERDE)



ATTI SUBLIMINALI DI RIFIUTO
(SEMAFORO ROSSO)

LE TRE CLASSIFICAZIONI DEI SEGNALI ANALOGICI (EMOZIONALI)

ATTI SUBLIMINALI DI ATTIVAZIONE EMOZIONALE

Esprimono uno stato di attivazione emozionale che potrà sfociare in un gradimento o un rifiuto. Siamo soliti definirli **SEMAFORI GIALLI SVIZZERI** perché in questo stato il giallo viene sia prima del verde (gradimento) che prima del rosso (rifiuto) e quindi con il nostro dialogo (auto) dobbiamo soffermarci su quell'argomento.

ATTI SUBLIMINALI DI GRADIMENTO

Il soggetto lascia trapelare che gradisce a livello emozionale ciò di cui si sta parlando.

È un segnale **SEMAFORO VERDE** quindi per coinvolgere l'interlocutore dobbiamo insistere sull'argomento.

ATTI SUBLIMINALI DI RIFIUTO

Il soggetto lascia trapelare che rifiuta a livello emozionale ciò di cui si sta parlando.

È un segnale **SEMAFORO ROSSO** quindi se il soggetto sta affermando di essere d'accordo relativamente ad una richiesta verbale o comportamentale es. "Siamo d'accordo che prima farai i compiti?" oppure "Sei stato sincero con me?" e fa uno di questi segni è forte il dubbio della menzogna.

SEGNALI ANALOGICI DI ATTIVAZIONE EMOZIONALE (SEMAFORO GIALLO SVIZZERO)



PRURITO ORECCHIO



PRURITO RETROAURICOLARE



PRURITO ZONA CERVICALE



PRURITO ZONA OCCIPITALE



PRURITO GOLA



PRURITO SCAPOLE



PRURITO BICIPITE



PRURITO STERNO



PRURITO SCHIENA



PRURITO PALMO



PRURITO DORSO MANO



PRURITO CAVIGLIA

SEGNALI ANALOGICI DI ATTIVAZIONE EMOZIONALE (SEMAFORO GIALLO SVIZZERO)



ASCIUGAMENTO NASO



ASCIUGAMENTO PUNTANASO



PRURITO DORSO NASO



PRURITO TRA NASO E ZIGOMO



PRURITO ZIGOMO



PRURITO TRA NASO E LABBRA



PRURITO ZONA LACRIMALE



PRURITO PALPEBRA



PRURITO GUANCIA



PRURITO SOPRACCIGLIO



PRURITO ZONA FRONTALE



PRURITO ZONA TEMPORALE

SEGNALI ANALOGICI BORDERLINE



DEGLUTIZIONE - segnale giallo/verde (inghiottire un boccone amaro)

L'individuo gradisce a livello istintuale la proposta ma vive contemporaneamente con la parte razionale logica una forte tensione.

ESEMPIO:

Moglie: "Quest'estate dobbiamo cambiare i serramenti della casa"
Marito: "Ok" (con deglutizione).

IL MARITO NON MANIFESTERA' REATTIVITA'



SCHIARIMENTO DELLA GOLA -segnale giallo/rosso ('buttar fuori' un boccone amaro)

L'individuo non accetta a livello istintuale la proposta ma si forza a causa di "sigilli emotivi" (es. senso di colpa, paura del rifiuto, timore del giudizio, ecc.)

ESEMPIO:

Moglie: "Quest'estate dobbiamo cambiare i serramenti della casa"
Marito: "Ok" (con raschiamento di gola).

IL MARITO MANIFESTERA' REATTIVITA' (non li comprerà o ci saranno forti contrasti)

SEGNALI ANALOGICI DI GRADIMENTO (SEMAFORO VERDE)



BACIO ANALOGICO



LINGUINO



MORDICCHIAMENTO



PRESSIONE MAXILLOFACCIALE



ACCAREZZAMENTO LABBRA



ACCAREZZAMENTO LABBRA
CON OGGETTO



SUZIONE OGGETTO



ACCAREZZAMENTO CAPELLI

SEGNALI ANALOGICI DI GRADIMENTO (SEMAFORO VERDE)



AVANZAMENTO CORPO



AVANZAMENTO SU SEDIA



AVANZAMENTO DEL BUSTO



AVVICINAMENTO OGGETTI

SEGNALI ANALOGICI DI RIFIUTO

(SEMAFORO ROSSO)



SFREGAMENTO NASO



MOVIMENTO AESPELLERE



CERCARE PELUCCO
E BUTTARE VIA



MOVIMENTO ASPAZZARE



CHIUSURA BRACCIA



CHIUSURA GAMBE



ARRETRAMENTO CON SEDIA



ARRETRAMENTO CON BUSTO

SEGNALI ANALOGICI DI RIFIUTO (SEMAFORO ROSSO)



ARRETRAMENTO CORPO

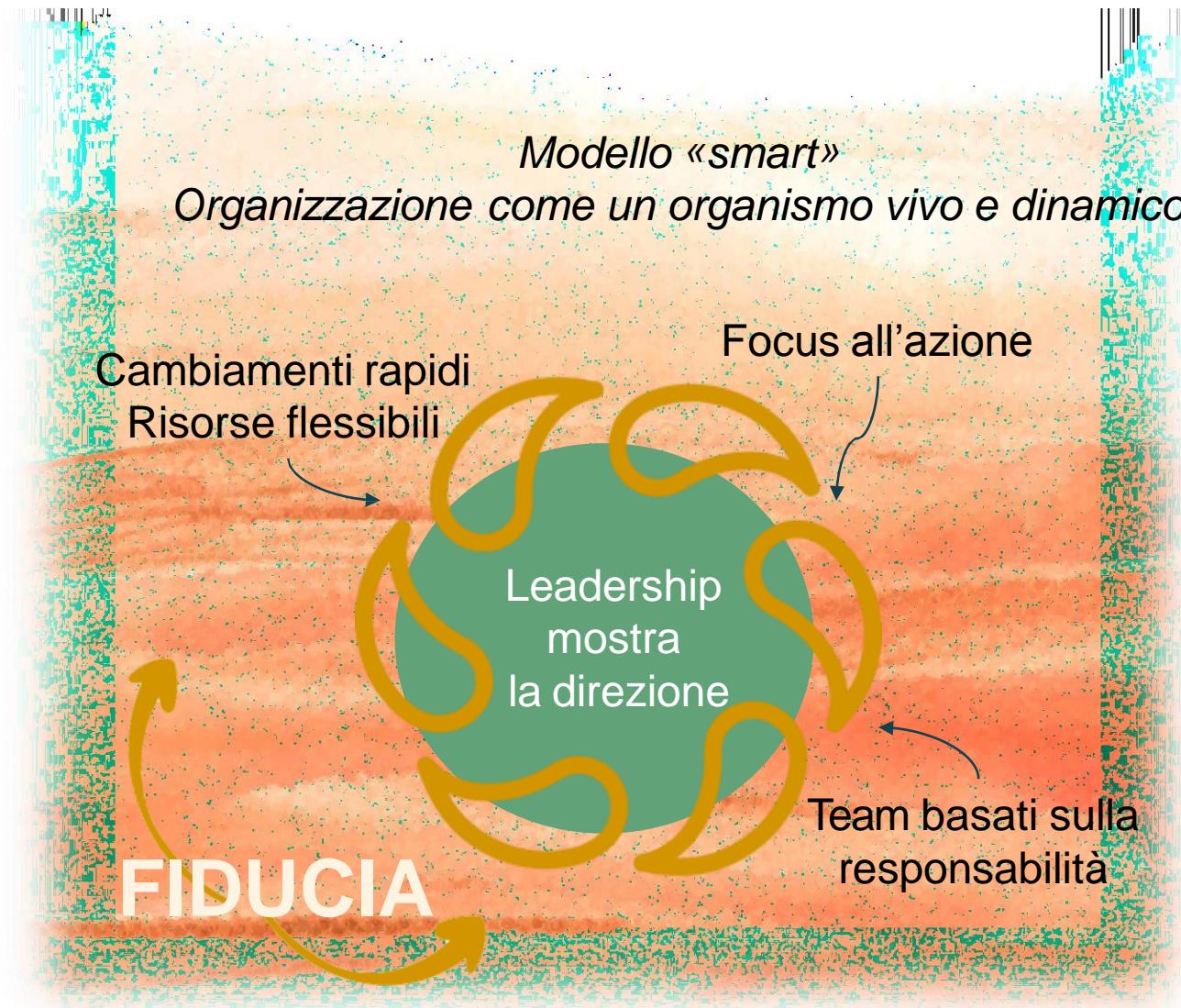


MANI SUI FIANCHI



MANI SULLA CINTOLA

Modello «smart» d'organizzazione: un organismo vivo e dinamico



La fiducia è ...

**SICUREZZA
emozionale nelle
relazioni
(Ekvall, 1997)**

FIDUCIA:

-IN SE STESSI

--NELLA RELAZIONE

---ORGANIZZATIVA

----DEL MERCATO

-----SOCIALE

IN SE STESSI:

- Essere credibili
- Rilasciare sensazioni positive
- Mi fido di me stesso/stessa?
- Sono una persona di cui fidarsi?



LA FIDUCIA

- CI CONTRADDISTINGUE COME PERSONE E COME RUOLO
- HA BISOGNO DI MANUTENZIONE
- È UN PREREQUISITO
- È DINAMICA
- È INTERDIPENDENTE AI RISULTATI
- HA BISOGNO DI CURA

IL DIALOGO ANALOGICO NELLA PROSPETTIVA STRATEGICA

1. Domandare piuttosto che affermare
2. Parafrasare le risposte
3. Evocare piuttosto che spiegare
4. Riassumere per ridefinire
5. Orientare verso l'azione

Per poter utilizzare la comunicazione persuasiva è fondamentale questo atteggiamento mentale in noi:

«Ti voglio capire, senza giudicarti!»

"Se vuoi persuadere qualcuno, devi farlo attraverso le sue stesse argomentazioni"

Aristotele

"Quando si vuol rimproverare con utilità e mostrare a un altro che egli si inganna, bisogna osservare da qual verso egli considera la cosa, poiché generalmente da qual verso li essa è giusta. Riconoscergli questa verità, ma svelargli quel altro verso in cui essa è falsa, ed egli si contenta di ciò, perché vede che non si ingannava e che il suo difetto era soltanto di non vedere tutti i lati della questione"

B.Pascal

Ricalco e guida

- Domande ad **ILLUSIONE D'ALTERNATIVA**

“Le domande dell’uomo saggio contengono almeno metà delle risposte”

- Domande più generali → Domande più focali costruite sulla base delle risposte ottenute → FLASH: improvviso cambiamento funzionale di prospettiva nell’interlocutore
- Attraverso una sorta di percorso ad imbuto, con domande calibrate sulle risposte, il soggetto è condotto a cambiare le sue percezioni e reazioni.

COME SI FANNO LE PARAFRASI

- **CHIEDERE VERIFICA PIUTTOSTO CHE SENTENZIARE**

Le parafrasi non solo verificano la direzione del mio procedere, ma creano **un accordo o una sequenza di piccole alleanze** su ciò che stiamo costruendo, accelerando il percorso verso il cambiamento costruttivo.

- **ONE-DOWN POSITION**

“Correggimi se sbaglio, ma sa quanto mi hai detto, sembrerebbe che...”

- **PARAFRASI RISTRUTTURANTI**

Nel parafrasare, si introducono piccoli cambiamenti per ristrutturare la percezione rigida del altro