

Comunicazione Interna

Come Comunicare Efficacemente

➔ START!

Contenuti

Section 1

Ascolto Attivo & Micro-
Espressioni - Tecnica delle
Domande

Section 3

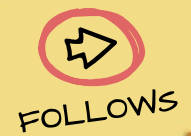
L'Importanza della
Persuasione - Il Ruolo della
Responsabilità

Section 2

Mnemonotecniche

Section 4

Empatia - I 6 Cappelli per
Pensare



Ascolto Attivo

Comunicazione = «Mettere in comune» - far capire agli altri il nostro messaggio e capire il loro.

- Linguaggio Non Verbale (LNV) - linguaggio del corpo
- Tecnica delle Domande
- Parafrasare e normalizzare le informazioni

And the most important thing: Empatia & Leadership

Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

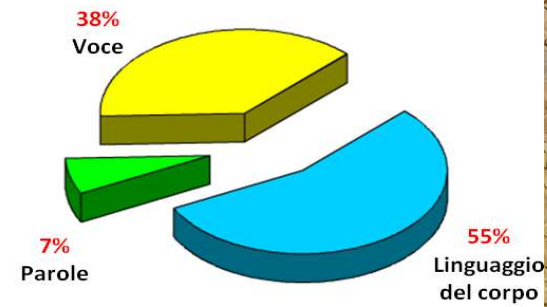
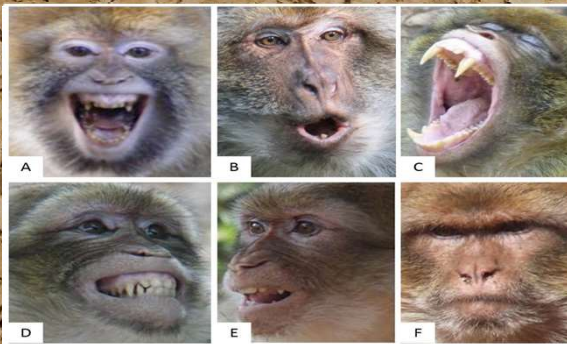
➔ Credits





Linguaggio Non Verbale (LNV)

Table of Contents



Emozioni Universali: Ekman (1976)

4 scenari:

- Morte del figlio;
- Preparazione alla Guerra;
- Inciampato su un animale morto
- Matrimonio figlia

Il Ruolo del Linguaggio del Corpo

Mehrabian (1967)



➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits





Tecnica delle Domande:

Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits



Domande
Chiuse/Aperte

Feedback

Domande
Inferenziate/Neutre

Feedback

L'Andragogia

Esperienza

Pensiero di Base = Gli adulti apprendono in maniera **diversa** dai bambini



Mnemotecniche



Uso di Immagini



Associazioni di Queste Immagini



Emozioni Positive/negative

Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits

Parole a valenza negativa:
- Ho un problema;
- Sono in seria difficoltà;
Oppure uso eccessivo del
pronome **io** o uso impulsivo del
no





Mnemotecniche in Pratica

Table of contents

Remember & Match

- cane - botte
- rosa - mare
- flauto - sedia
- torre - pappagallo
- martello - montagna
- leone - nave
- arcobaleno - statua
- fontana - colosseo
- chiesa - orologio
- cuscino - piuma
- sciarpa - calcolatrice
- ago - fiume
- moneta - scala
- pianoforte - treno
- pinguino - albero
- pallone - superman
- tartaruga - letto
- robot - scarpa
- arco - missile
- elefante - luna

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits





Mnemotecniche in Pratica

Table of contents

Remember & Match

cane

luna

robot

tartaruga

pinguino

superman

missile

rosa

leone

pappagallo

arcobaleno

martello

sedia

colosseo

calcolatrice

ago

scala

treno

cuscino

orologio

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits



03.

➔
START!



Section 3

L'importanza della Persuasione
- Il Ruolo della Responsabilità

Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits

Gli Elementi della Persuasione:

Reciprocità

O regola del contraccambio

Simpatia

O bellezza

Impegno & Coerenza

Impulso a sembrare coerenti con gli impegni presi

Autorità

Teoria dell'obbedienza

Riprova Sociale

Cosa è giusto e cosa è sbagliato?

Scarsità

Le opportunità appaiono molto più desiderabili quando la loro disponibilità è limitata.

Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits



Deep Dive: Riprova Sociale:

Catherine
Genovese



By-stander effect - troppe
persone che osservano

38



Testimoni

30



Minuti

Effetto Negativo

La sicurezza dei
numeri ci aiuta
quando siamo incerti
- Influenza del
gruppo

Table of
Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits





Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits

➔
START!

Section 4
Empatia - I 6 cappelli per pensare

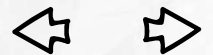
04.

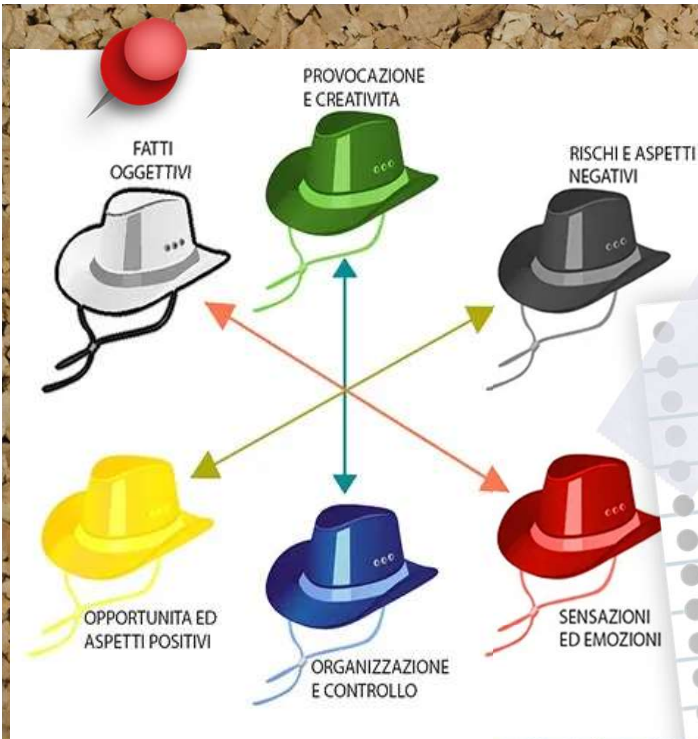
Problema dell'interruttore

- In una stanza di un castello vi sono tre interruttori, ma non si sa quale dei tre controlla la lampada di un'altra stanza non contigua.
 - Le condizioni iniziali sono:
 - I 3 interruttori sono in posizione «off» e la lampadina spenta;
- Supponendo di poter accendere e spegnere gli interruttori quante volte si vuole, ma avendo una sola opportunità di andare a controllare lo stato della lampadina, è possibile stabilire con certezza quale interruttore ne determini l'accensione?

Pensiero **Verticale** – “No, non è possibile”.

Pensiero **Orizzontale** – “Pensa fuori dagli schemi”.





1 6 cappelli per pensare

- 1) Cappello **Blu**= Il quadro generale
- 2) Cappello **Bianco**= I dati oggettivi;
- 3) Cappello **Rosso**= Emozioni e sensazioni
- 4) Cappello **Verde**= Creatività;
- 5) Cappello **Nero**= Aspetti Negativi
- 6) Cappello **Giallo**= Pensieri Positivi -

Table of Contents

➔ Section 1

➔ Section 2

➔ Section 3

➔ Section 4

➔ Credits



Table of Contents



- Brainstorming di gruppo di progetto
- Preparazione per Dibattiti
- Problemi controversi
- Sviluppo del pensiero critico
- Lo sviluppo di pensiero innovativo
- Strutturazione e discussioni (oppure facilitarle)
- Problem Solving Situazioni

➤ Section 1

➤ Section 2

➤ Section 3

➤ Section 4

➤ Credits





Thank You!!

Eleonora Fossa

➡ THE END!