

**CORSO DI FORMAZIONE SULLE  
CAPACITA' RELAZIONALI E SULLE INTERVISTE**

**Per Operatori della Scuola Interforze Intelligence**

**Durata:** 6 giorni

**Edizioni:** 1

**Destinatari:** Personale del Ministero della Difesa

**Sede:** Ponte Galeria (RM)

**Periodi:** Dal 11 febbraio 2002

---

<b>1° giornata: COMUNICAZIONE DI BASE</b> <b>Conoscenze, metodi e tecniche di percezione</b>
---

## **OBIETTIVI SPECIFICI**

Far comprendere ai partecipanti il meccanismo in base al quale avviene il passaggio delle informazioni all'interno del cervello. Questa conoscenza, oltre ad essere molto interessante, si rivelerà fondamentale per l'applicazione pratica delle tecniche che saranno spiegate in seguito.

## **CONTENUTI / ESERCITAZIONI**

Percezione mentale delle informazioni  
Funzionamento della memoria  
Percezioni subliminali  
Regole di primo impatto (4x20)

Profili di preferenza Cerebrale  
(Generale e Individuale)  
Esercitazioni sulla preferenza cerebrale

Lenti percettive della Realtà:  
(Vakog / Attenzione / Processo di Pensiero)  
Comunicazione efficace  
Fasi del volo: Decollo/Volo/Segnal./Atterraggio  
Quantità di parole comprese dal pubblico  
Chiarezza espositiva

## **SUPPORTI**

Lucidi d'aula (riportati nelle dispense come illustrazioni)  
Questionario sulle preferenze cerebrali

## **MODALITA' DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO**

Discussione pratica con i discenti e questionario valutativo relativo alle esercitazioni

<b>2° giornata :   TECNICHE DI COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE</b> <b>                          Come preparare gli interventi e verificare i risultati</b>
---

## **OBIETTIVI**

Imparare sistemi e metodi pratici ed immediatamente applicabili per aumentare l'efficacia della comunicazione.

Considerando che solo il 7% della comunicazione (a parte delle eccezioni ben precise) è composta da parole e contenuti, ne consegue che il rimanente 93% deriva da quella che viene definita "C.N.V." e Comunicazione Para-Verbale.

Si analizzano i gesti di superiorità, di chiusura, di corteggiamento, gli sguardi, le posture, nonché tutte le inflessioni della voce, le pause, il tono, ecc.

## **CONTENUTI / ESERCITAZIONI**

Le Basi della Comunicazione  
Comunicazione a Una/Due/Più vie  
Cosa parte e cosa arriva al pubblico  
Necessità di Feedback  
Barriere generali e individuali

Tecniche di negoziazione  
Il concetto di "Orientamento al Cliente"  
Esercitazioni di colloquio efficace

L'aspetto Paraverbale  
voce, toni, pause, inflessioni e dialetti, accenti, ecc.

Il linguaggio del corpo, le categorie di messaggi:  
- di apertura;  
- di chiusura;  
- di corteggiamento o seduzione;  
- di interesse, noia o riflessione;  
- di superiorità o di affermazione.

## **SUPPORTI**

Lucidi d'aula (riportati nelle dispense come illustrazioni)  
Telecamera a circuito chiuso e videoproiezione

## **MODALITA' DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO**

Discussione pratica con i discenti e questionario valutativo relativo alle esercitazioni

<b>3° giornata :   DINAMICA DEL COMPORTAMENTO</b> <b>                          Come riconoscere e gestire le proprie pulsioni</b>
--

## **OBIETTIVI**

Imparare a canalizzare il proprio pensiero nella direzione desiderata, senza dispenderne le potenzialità in maniera inadeguata o stressante.

Acquisire una filosofia di vita improntata alla tranquillità mentale e all'agire in armonia con la natura, riuscendo ad esprimere al massimo le proprie potenzialità.

Acquisire gli strumenti atti all'utilizzazione delle capacità mentali più recondite, ottenendo come risultato l'abilità di scaricare le tensioni accumulate durante il lavoro o in periodi particolari, utilizzando l'energia eventualmente dispersa. Ne deriva una maggiore consapevolezza del proprio vivere e dell'inserimento nel contesto.

## **CONTENUTI / ESERCITAZIONI**

Da quali parti siamo composti  
Personalità, conoscenze e stati d'animo.  
Influenza dell'ansia e dello stress  
Il blocco mentale e l'insicurezza  
Esercitazioni di gestione dell'ansia e di  
rilassamento  
Piramide di Maslow sulla motivazione individuale  
La resistenza al cambiamento

Basi della P.N.L.  
Idee guida / Sintonia / Paraverbale  
Ancoraggi / Parole specifiche / Submodalità visive  
L'empatia – Il ricalco (verbale, paraverbale e non verbale)

## **SUPPORTI**

Lucidi d'aula (riportati nelle dispense come illustrazioni)

Telecamera a circuito chiuso e videoproiezione

## **MODALITA' DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO**

Discussione pratica con i discenti e verifica delle tecniche di rilassamento.

<b>4° giornata : STILI DI ATTEGGIAMENTO Come proporsi agli altri</b>
--

## **OBIETTIVI**

Acquisire la consapevolezza del proprio stile di Atteggiamento e di Comportamento, osservando i lati positivi e negativi di ciascuno.

Acquisire quindi gli strumenti e le motivazioni adatte per migliorare il proprio modo di parlare in pubblico, assumendo lo stile di Atteggiamento più consono alla situazione.

## **CONTENUTI / ESERCITAZIONI**

Le basi dell'analisi transazionale  
Le quattro posizioni di vita

Assertività ed Empatia  
Come reagire a critiche e Rifiuti  
Esercitazioni di conferenza-stampa

Gli stili di Atteggiamento  
Esercitazioni sul proprio stile

## **SUPPORTI**

Lucidi d'aula (riportati nelle dispense come illustrazioni)  
Telecamera a circuito chiuso e videoproiezione

## **MODALITA' DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO**

Discussione pratica con i discenti e questionario valutativo relativo alle esercitazioni

<b>5° giornata : LA LEADERSHIP E LA DELEGA</b> <b>Come migliorare il clima delle relazioni</b>
---

## **OBIETTIVI**

Acquisire la consapevolezza del proprio stile di Leadership e del proprio modo di gestire i collaboratori.

Riflettere e conoscere le migliori modalità per lavorare in gruppo e per gestire adeguatamente il potere della delega.

## **CONTENUTI / ESERCITAZIONI**

Gli stili di Leadership  
Esercitazioni sul proprio stile

Il potere di delega  
Ostacoli individuali e situazionali alla delega

Come lavorare in gruppo

## **SUPPORTI**

Lucidi d'aula (riportati nelle dispense come illustrazioni)

Telecamera a circuito chiuso e videoproiezione

## **MODALITA' DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO**

Discussione pratica con i discenti e questionario valutativo relativo alle esercitazioni

<b>6° giornata :    PARLARE IN PUBBLICO - I MASS MEDIA</b> <b>Come esporre i propri interventi nelle diverse situazioni</b>
--

## **OBIETTIVI**

Fornire non soltanto tecniche e informazioni relative a come comportarsi davanti ad una platea, ma anche gli strumenti atti a raggiungere la tranquillità e superare la paura di essere giudicati. Quindi, riconoscere e capire le diverse situazioni ed i differenti media, imparando ad esporre i propri interventi, all'occorrenza variando il contenuto o il modo di parlare.

## **CONTENUTI / ESERCITAZIONI**

Parlare in Pubblico: Regole generali  
Preparazione degli argomenti  
Strutturazione del discorso in parti  
La Mappa Mentale  
Esercitazioni di discorso per blocchi di testo

Esercitazioni finali e riepilogative  
Analisi degli interventi e commenti  
Differenza fra TV e Radio  
Attenzioni da porre nelle diverse interviste  
Prova di Conferenza Stampa  
    Prova di Interviste

## **SUPPORTI**

Lucidi d'aula (riportati nelle dispense come illustrazioni)  
Telecamera a circuito chiuso e videoproiezione

## **MODALITA' DI MISURAZIONE DELL'APPRENDIMENTO**

Prova pratica finale con questionario valutativo completo.