

***FORMAZIONE
ISTITUTO COMPRENSIVO
MAPPANO***



Presentazione

Tre moduli formativi dedicati alla comunicazione per migliorare le relazioni professionali .

La capacità persuasiva nell'esposizione e il confronto attraverso le modalità dialogiche sono le determinanti del successo nella comunicazione grazie al perfetto equilibrio tra Logos Pathos Ethos.

Filmati, test e simulazioni agevolano l'apprendimento e la comprensione.

I partecipanti, **docenti della scuola primaria e secondaria dell'Istituto Comprensivo di Mappano**, acquisiranno nuove competenze per gestire **la relazione con gli allievi, i genitori e i colleghi.**

PROFESSIONISTI ASSERTIVI E VINCENTI

L'arte della parola è seduzione, persuasione, e si basa su principi imprescindibili come i 5 assiomi della comunicazione, il sillogismo aristotelico. Comunicare per essere compresi nel significato e nel significante, essere coerenti nel linguaggio verbale e non verbale, saper parlare destando interesse: questo è il fascino della comunicazione. Il comportamento assertivo genera la capacità di avanzare richieste e, per contro, rifiutarne altre considerate inaccettabili mantenendo sempre un valido rapporto relazionale che consenta di comprendere i reciproci punti di vista, valorizzandoli. I docenti assertivi sanno gestire la propria emotività e comunicare con efficacia. Le tecniche assertive consentono di esprimere con coerenza e senza aggressività la propria opinione e definire con chiarezza le posizioni da assumere in ambito professionale, aumentando la sicurezza di sé, l'autoconsapevolezza e l'autocontrollo per generare relazioni costruttive.

Argomenti:

- I cinque assiomi della comunicazione
- Logos, Pathos, Ethos: l'arte della persuasione
- Autorevolezza di ruolo, autorevolezza di espressione
- Trasmettere fiducia
- Siete assertivi o aggressivi?
- I 4 atteggiamenti possibili
- Oltre la zona di comfort
- Gestire la relazione interpersonale
- Tecniche assertive nella comunicazione
- Test e disamina

EMOZIONIAMOCI CONSAPEVOLMENTE

Un corretto equilibrio tra emozione e ragione è la chiave interpretativa delle relazioni intra e interpersonali più aderente alla realtà oggettiva. E' il presupposto ideale per la creazione di sinergie positive nella relazione con i colleghi e i genitori, in grado di influenzare la gestione delle richieste e delle aspettative. Molti professionisti si lasciano coinvolgere sul piano emotivo al punto di non valutare oggettivamente la realtà, oppure manifestano un atteggiamento troppo freddo e distaccato. Il duello tra emozione e ragione entra in scena: sta a noi decidere se essere registi della nostra razionalità e attori delle nostre emozioni. L'obiettivo del programma è formare i **docenti della scuola primaria e secondaria** all'uso di strategie comunicazionali efficaci che esprimano sicurezza nel controllo emotivo e consentano di scegliere le azioni più appropriate a seconda della tipologia di persona con la quale si confrontano.

Argomenti:

- Genesi delle emozioni
- Il ruolo comunicativo delle emozioni
- Comunicare con autorevolezza e gentilezza
- Consapevolezza emozionale per un maggior autocontrollo
- Imparare a controllare la collera
- Le tecniche per superare la tristezza
- Distinzione tra ansia e paura
- Gestire l'emotività

ESERCITARE PROFESSIONALMENTE IL RUOLO DI DOCENTE

Le emozioni dei docenti della scuola primaria e secondaria hanno un grande impatto sui bambini, sia nella relazione diadica sia in quella di gruppo. Trasmettendo energia ed entusiasmo si favorisce un ambiente positivo. Ottimizzare l'interazione e la comunicazione all'interno di un'aula, verificandone la composizione, i comportamenti e le disfunzioni, attraverso un'analisi e una valutazione costante.

Argomenti:

- Il modello delle tre C
- Rispondere con gentilezza e decisione
- Verba volant, scripta manent: l'efficacia delle comunicazioni scritte
- Esercitare la critica
- Professionalità e persuasione
- L'abito non fa il monaco, ma il monaco ha l'abito
- La consapevolezza del proprio ruolo nella scuola
- Il potere di Comunicazione, Rappresentazione e Stabilità

DATE

Da concordare, tra Giugno 2023 e Settembre 2023.

MATERIALE DIDATTICO

La metodologia utilizzata dalla docente è di forte coinvolgimento dei partecipanti e la sua lunga esperienza come Coach favorisce la fruizione attiva degli argomenti trattati, l'interazione e il confronto costruttivo. Le slide utilizzate saranno condivise con la Direzione per una divulgazione a uso esclusivo dei partecipanti.

DURATA

Trenta ore di lezione suddivise tra docenti della primaria e della secondaria PM dalle ore 14.00 alle ore 18.00 c/o la vostra sede a Mappano.

• PERSONE INTERESSATE AL PERCORSO FORMATIVO

Le persone che prenderanno parte al percorso formativo per ogni incontro sono comunicate in anticipo alla formatrice.

COSTO

Project work e trenta ore di lezione per un totale di € 3.000,00

Operazione esclusa IVA ai sensi dell'articolo 1, comma 58 della legge 190 del 2014 (la Stabilità 2015) "Nuovo Regime Forfettario".

Firma per accettazione

Veronica Di Mauro

Emanuela Truzzi