

SOFT SWING

CORSO DI PRAGMATICA NELLA COMUNICAZIONE ANALOGICA

Ing. Lorenzo Musicco

- Leadership & Management-

URL: www.letitbe.it

BLOG: <http://blog.softswing.it>

E.MAIL: lorenzo.musicco@softswing.it

TEL +39 335 6023898

Molti dei lettori di "Soft Swing" hanno manifestato l'interesse ad approfondire i concetti di comunicazione analogica introdotti nel libro. Visto il successo di alcune iniziative serali organizzate a questo scopo è ora disponibile a calendario un corso specifico.

L'obiettivo che il corso intende raggiungere è l'apprendimento di un metodo per consolidare i concetti della comunicazione analogica facilitandone l'uso nell'ambito delle relazioni personali. Lo scopo è quello di favorire il potenziamento personale superando gli ostacoli di natura emotiva e di relazione che si oppongono nei rapporti interpersonali.

STRUTTURA DEL CORSO

Il programma si sviluppa in tre incontri serali della durata di 2 ore e 30 minuti ciascuno.

Gli incontri avvengono nell'arco di un mese. L'obiettivo è infatti di lasciare il tempo necessario fra un incontro e l'altro per mettere alla prova nella quotidianità delle relazioni i concetti esposti in ogni sessione.

Durante il periodo dell'intervento formativo il docente è a disposizione per eventuali chiarimenti e consigli. Ciò può avvenire sia via telefono che sui canali internet, mail e blog, dedicati alla iniziativa.

I corsi sono organizzati a Brescia e su specifica richiesta in altre città. La loro effettuazione richiede la partecipazione di almeno N. 6 persone.

Lorenzo Musicco ha 52 anni. Laureato in Ingegneria elettronica nel 1980, è tra i soci fondatori di Siosistemi SPA, oggi società integrata in I.NET (gruppo British Telecom). Nel 2004 nasce l'idea di sviluppare il percorso formativo sul "Soft Swing"; lo scopo è quello di coniugare la vasta esperienza manageriale con le più evolute tecniche della comunicazione analogica. E' autore del libro:
"Soft Swing" – Guidare le aziende e le relazioni oltre gli ostacoli – Edizioni Marco Serra Tarantola
(pagg. 262 – ISBN 88-88507-85-x)



IL PROGRAMMA

1^ incontro:

- *La gestione del contrasto e del conflitto*
- *Conoscere la natura "Simmetrica o "complementare" nostra e dei clienti*
- *Vincoli, bisogni e proiezioni*

2^ incontro:

- *La genesi della distonia Essere e Avere*
- *Come riconoscere le distonie delle persone*
- *Il linguaggio analogico*

3^ incontro:

- *La tipologia analogica delle persone.*
- *Come comprendere la loro tipologia ed acquisire potenziale nella relazione.*
- *Come conoscere la tua tipologia*
- *Esercizi pratici*