

# La comunicazione efficace e le tecniche per stabilire relazioni, piacere e saper gestire conflitti e divergenze

Dott. Fabrizio Cianca –Direttore didattico del Centro di formazione Maveco

Saper comunicare in modo efficace, saper farsi capire e capire gli altri, stabilire da subito una sintonia con l'altro, stabilire relazioni, conquistare la fiducia degli altri, essere capace di risolvere conflitti: tutto questo rappresenta una grande abilità conquistata da una persona, ed è di grande aiuto sia nella vita sia privata che professionale. Ogni giorno cerchiamo di stabilire relazioni con gli altri, in famiglia, al lavoro o nel tempo libero. E sappiamo bene che la qualità dei nostri rapporti influenza il nostro **benessere psicologico**, la qualità della nostra vita, la nostra felicità. Saper comunicare in modo efficace, determina spesso anche il nostro successo professionale o la conquista di un lavoro. Il nostro benessere è determinato dalla qualità delle relazioni che abbiamo, dalle capacità di legare con gli altri, dalla immagine che diamo, da come gli altri ci vedono, da come ci rapportiamo agli altri.

Allora, non sarebbe meraviglioso se anche tu, sapessi .....

## **entrare subito in sintonia e feeling con chi ti interessa conoscere**

Per conoscere chi ci interessa, stabilire una relazione, piacere agli altri e conquistare la loro fiducia

## **Ottenere dagli altri il loro supporto, collaborazione e aiuto, per ciò che dobbiamo realizzare**

Piacere agli altri significa ottenere il loro aiuto per i nostri obiettivi

## **Comunicare in modo efficace**

Per capire gli altri e farsi capire, saper argomentare, entrare in sintonia con gli altri sin dal primo momento

## **Comprendere a fondo i veri sentimenti e bisogni altrui.**

Circondarti di amici con cui condividere le tue passioni, sogni, speranze e che ti siano vicini nei momenti di difficoltà.

## **Ispirare rispetto e fiducia fin dal primo incontro con una persona per te importante.**

Conquistare la fiducia e la credibilità dagli altri dai primi minuti di un incontro (in un incontro, in un colloquio di lavoro, per affari, nella attività di vendita, ecc)

## **Influenzare e persuadere delle tue idee.**

Per convincere, per motivare, per persuadere gli altri a collaborare con te e seguire le tue idee e consigli

## **gestire la propria comunicazione non verbale in modo efficace (voce, mimica facciale, postura del corpo, ecc) e saper leggere e interpretare la comunicazione corporea dell'interlocutore**

Per comprendere il pensiero degli altri, le loro emozioni e stato psicologico dall'atteggiamento del loro corpo

## **Riportare l'armonia nella relazione con il tuo partner, vivendo un rapporto più intenso, intimo e coinvolgente.**

Piacere e superare brillantemente un colloquio di lavoro.

## **Scoprire come il tuo "dialogo interno" influenza invisibilmente le tue relazioni con gli altri.**

Acquisire maggiore fiducia in te stesso nei tuoi rapporti con gli altri.

## **Gestire al meglio gli inevitabili conflitti interpersonali.**

Saper dire ciò che pensi, ciò che ti dà fastidio dell'altro, fargli cambiare comportamento e abitudine senza timore di "ferire" l'altro o rompere la relazione.

**Esprimere con chiarezza i tuoi veri sentimenti, bisogni e ragioni senza vergogna o timore del giudizio altrui.**

Reagire con pacatezza agli “attacchi” degli altri individuando esattamente cosa sta motivando le loro azioni.

**Ridurre la tensione nel rapporto con il tuo partner, figlio, collega o superiore.**

Ritrovare la serenità, l'armonia e la pace mentale in tutte le tue relazioni.

**Ritrovare l'intesa nella relazione con il tuo partner, vivendo un rapporto di coppia più intimo e felice.**

Ottenere dai tuoi figli rispetto e cooperazione nella vita in famiglia...senza litigare continuamente.

**Rompere i blocchi che ti impediscono di vivere pienamente le tue relazioni affettive.**

Recuperare un rapporto sentimentale che ormai consideri senza speranza.

Tutto dipende da noi, dalle nostra abilità relazionali e sociali, dalla nostra comunicazione verbale e non verbale, dai nostri comportamenti e atteggiamenti verso gli altri. Molte persone, non raggiungiamo questi obiettivi perché non sanno quali sono i giusti comportamenti e atteggiamenti che piacciono all'essere umano, quindi non sanno come rapportarsi affinché possano per piacere, entrare in feeling con gli altri, affascinare con la loro comunicazione perché non conoscono tecniche, modi di fare, come dirlo in modo efficace.

Se vuoi raggiungere almeno uno degli obiettivi, puoi partecipare al corso **“La comunicazione efficace e le tecniche per stabilire relazioni, piacere e saper gestire conflitti e divergenze”**

Acquisendo le tante **tecniche di comunicazione efficace, metodi di comportamento e vari atteggiamenti positivi sarai in grado di** trasformare completamente e per sempre tutte le tue relazioni interpersonali e saper approcciare in modo positivo con persone nuove.

Dott. Fabrizio Cianca –Direttore didattico del Centro di formazione Maveco