



PROGRAMMA

Una persona con carisma

Cos'è il carisma e il suo significato neuroscientifico, come reagisce l'organismo di fronte a una persona carismatica, quali aree cerebrali attiva il carisma, come acquisirlo e sfruttarlo in ambito lavorativo

La negoziazione

Significato di negoziazione, differenze tra negoziazione e mediazione, negoziazione aziendale, tecniche di negoziazione

Catena di comando

Comunicazione efficace a più livelli nella catena di comando, risposte neuronali ai diversi modi di "dare un ordine"

I modelli comunicativi

Comunicazione verbale e non verbale, interazioni di aree specifiche della comunicazione e varie tecniche esistenti per riconoscerle e utilizzarle a proprio vantaggio

Sessione pratica di visualizzazione delle aree cerebrali attive nella comunicazione attraverso spettroscopia NIRS

I nervi cranici e il loro ruolo nella manifestazione della comunicazione

Il modello comune della percezione attraverso i 6 sensi è errato: i sensi sono 12 e sono anche doppi, è quindi rilevante conoscerne l'esistenza e le loro caratteristiche

Sessione pratica di visualizzazione delle aree cerebrali attive nella comunicazione attraverso spettroscopia NIRS

I segni che diventano comunicazione volontaria e involontaria

I nostri sistemi neuronali utilizzano meccanismi di comunicazione, è quindi importante prestare attenzione a segni che anticipano i sintomi

Sessione pratica di visualizzazione delle aree cerebrali attive nella comunicazione attraverso spettroscopia NIRS



Le comunicazioni manipolabili e quelle non manipolabili

Il sistema neuronale è in grado di manipolare i sistemi di comunicazione comune come PNL e comunicazione assertiva

I comportamenti e le loro coperture

I nostri comportamenti sono sempre il risultato di coperture neuronali, il sistema si protegge

Sessione pratica

Gli agganci attraverso i Neuroni Specchio

Sapere cosa sono significa conoscere il nostro interlocutore al 90%

I conflitti in ambito lavorativo e le ripercussioni biologiche

Habitat e origine del conflitto, elementi oggettivi e soggettivi del conflitto, prevenire/comprendere/gestire i conflitti

Conflitti e Nervi Cranici

Come sfruttare a proprio vantaggio i conflitti che si generano conoscendo le vie di accesso predilette ovvero i nervi cranici

Perché ci si ammala, come evitare i conflitti

Come un minatore deve sapere che rischia di ammalarsi lavorando in miniera, così tutti a livello lavorativo devono sapere quali sono i rischi legati allo stress e prendere precauzioni che ne riducano la portata

Sviluppo delle caratteristiche individuali

Ogni persona ha sviluppato conoscenze individuali chiamate doti: sono aree specifiche del cervello che possono essere capite e anche stimolate

Sessione pratica

Tecniche di induzione e tecniche di azzeramento dello stress emozionale

Tecniche applicabili a ridosso di situazione complesse, tecniche rapide e sicure, ma principalmente riproducibili, perché si basano su principi neuronali comuni all'essere umano

Scuola di Neuroscienze®
Via Giovanni Paisiello, 24 - 20131 MILANO
Telefono: +39 3270385585
Email: formazione@cerebrosrl.it
formazione.cerebrosrl.it