



## 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](mailto:formazione@cerebrosrl.it)**  
**[formazione.cerebrosrl.it](http://formazione.cerebrosrl.it)**