

A.S. 2018-2019

PSICOLOGIA E FILOSOFIA APPLICATA ALLA COMUNICAZIONE

Prof.ssa Cristina Passetti

– Classe 2P –

ATTIVITA' DIDATTICA SVOLTA con il Prospetto degli OBIETTIVI MINIMI
ad uso degli studenti e delle famiglie

Rispetto al *Piano di lavoro* preventivato, l'attività didattica effettivamente svolta nel corso dell'anno scolastico ha comportato alcune modifiche *in itinere*. Sono state tuttavia rispettate sia le direttrici fondamentali, specificate in competenze, conoscenze, abilità e obiettivi minimi, sia le indicazioni derivanti dal Progetto leFP per il percorso professionale di "Operatore del benessere/Estetista".

Unità formativa	UF1 (PSI 2.1) – Principi di sociologia della comunicazione			
	Conoscenze	Abilità	Competenze	Obiettivi Minimi
Modulo 1 Principi generali della sociologia della comunicazione <u>La psicologia: che cosa è e a cosa serve</u> - La comunicazione come scambio di significati. - Comunicazione sociale e comunicazione interpersonale. - Il modello circolare della comunicazione e il processo di interpretazione comunicativa. - I livelli della comunicazione: verbale, non verbale, para-verbale. - La modulazione del parlato, i suoi significati e la sua importanza nella professione di estetista. - Il processo interpretativo nella comunicazione: cinesica, estetica e prossemica. <u>La filosofia applicata alla comunicazione: moda ed estetica</u> - Il concetto di bello universale e il bello soggettivo. - I canoni della bellezza nel corso della storia: il bello-buono dell’Età antica, il buono e vero nel Medioevo; la donna virginea; la donna del Rinascimento; la bellezza come benessere individuale nel nostro tempo. ➔ Laboratorio didattico su “I modelli della bellezza classica oggi”.	Applicare i principi generali della sociologia della comunicazione	Saper applicare i principi generali della sociologia della comunicazione in vari ambiti e contesti	Saper comunicare in modo adeguato le informazioni in nostro possesso nel contesto professionale di riferimento	
Modulo 2 Principi essenziali della psicologia socio-relazionale <u>Le posizioni esistenziali e l’autostima</u> - Modelli sociali e stili comunicativi (aggressivo, passivo, assertivo) in relazione alla costruzione della propria identità di genere. - Il canone estetico e l’autostima: essere o apparire? - I modelli sociali nella società narcisistica: un esperimento sul diritto alla bellezza nella Parigi multiculturale del nostro secolo.	Applicare i principi generali della psicologia socio-relazionale nel contesto professionale di riferimento	Saper applicare i principi essenziali della psicologia socio-relazionale nel contesto professionale di riferimento	Saper comunicare in modo adeguato le informazioni in nostro possesso nel contesto professionale di riferimento	
UdA interdisciplinare Il corpo delle donne - La donna nella società dei consumi. - La percezione del sé femminile. - Lo stereotipo di genere nel concetto di “narcisismo”.	Comprendere le differenze socio-culturali relative alla concezione della donna oggi	Saper applicare i principi generali della sociologia della comunicazione in vari ambiti e contesti	Saper comunicare in modo adeguato le informazioni in nostro possesso, in relazione ai diversi contesti	

➔ Approfondimento tematico di Educazione alla salute e al benessere (in collaborazione con esperti della Società della Salute del territorio): attività svolta in compresenza con la docente di Anatomia e igiene (ANA 2.2).			
Unità formativa	UF2 (PSI 2.2) – La comunicazione con il cliente e l'accoglienza in salone (in compresenza con Tecniche estetiche)		
Conoscenze	Abilità	Competenze	Obiettivi Minimi
Modulo 3 Tecniche di comunicazione <u>Le principali tecniche di comunicazione e la relazione con il cliente, il titolare, il collega</u> - Il gruppo di lavoro, i ruoli, la leadership. - La professionalità dell'estetista: tecnica, comunicativo-relazionale, del comportamento. - Il comportamento del professionista della bellezza: linea di condotta, empatia e autocontrollo. - Cenni sul modello "Success Insights": ad ogni cliente il suo colore. <u>La cura della persona per l'operatore del benessere</u> - La valorizzazione della cliente: la cura del corpo e la motivazione al benessere. - La relazione di fiducia estetista-cliente. - L'ascolto attivo e le domande da porsi per eseguire un trattamento personalizzato e a misura del cliente. <u>Tecniche di comunicazione efficaci</u> - La cortesia come forma di comunicazione con la cliente (cortesia autentica e false forme di cortesia). - Il diario dello stage (meta-riflessione).	Comunicare in modo adeguato al contesto le informazioni in nostro possesso, specie nell'ambito professionale di riferimento	Saper applicare i principi essenziali della psicologia socio-relazionale nell'ambito professionale di riferimento	Saper comunicare in modo adeguato le informazioni in nostro possesso nel contesto professionale di riferimento
Modulo 4 L'accoglienza in salone <u>La comunicazione rivolta al cliente</u> - Per una prima buona impressione: l'aspetto fisico, l'igiene, l'abbigliamento dell'estetista. - Ricevere il cliente donna, ricevere il cliente uomo. - Stili comunicativi (passivo, aggressivo e assertivo) e relazioni con clienti, staff, titolare. - Il trucco come strumento di comunicazione. - Le differenze comunicative del trucco moda nelle varie epoche storiche: dai primi del Novecento ad oggi. ➔ Laboratorio didattico sul trucco moda negli anni '30-'40 e Sessanta. <u>La comunicazione telefonica e la gestione degli appuntamenti</u> - Il cliente al telefono: la gestione della conversazione telefonica e dell'agenda per gli appuntamenti.	Eseguire procedure di accoglienza e di congedo del cliente dentro il contesto aziendale Accompagnare il cliente negli spazi dedicati al funzionamento del servizio-trattamento ai fini dell'esecuzione del trucco moda	Saper applicare i principi essenziali della psicologia socio-relazionale nell'ambito professionale di riferimento	Eseguire procedure di accoglienza/congedo del cliente ai fini dell'esecuzione del trucco moda

Pisa, lì 10 giugno 2019

Le rappresentanti della classe

La docente
Prof.ssa Cristina Passetti