

## **Relazioni Vincenti: Io come professionista**

è un format ideato dalla psicoterapeuta Angelina Pettinato e dall'ingegnere Cristina Ramorino per sensibilizzare su tematiche relazionali determinanti per raggiungere il successo professionale. La Commissione Cultura "Soft Skill" dell'ordine degli ingegneri di Bergamo, ha inteso promuoverlo avendone riconosciuto il valore e la necessità. Ha dunque previsto due corsi: "Io come professionista" e "Io con il cliente".

"Io come professionista" si è svolto alla presenza virtuale di 89 ingegneri, il 21 e 23 ottobre. L'obiettivo principale perseguito dalla dottoressa Pettinato è stato quello di fornire informazioni operative per saper usare la propria consapevolezza; essere più efficaci e performanti e gestire in modo appropriato il proprio sentire. In virtù di questo sono state declinate le seguenti tematiche: intelligenza emotiva, sistema di convinzioni e obiettivi ben formati.

Ogni tematica è stata a sua volta declinata in modo dettagliato al fine di creare un campo fertile di riflessioni e sperimentazioni.

L'intelligenza emotiva è stato l'argomento cardine: un professionista che ha una buona intelligenza emotiva è capace di comprendere cosa sta succedendo dentro se stesso e in virtù di una buona capacità di auto-osservazione e di osservazione dell'altro, è in grado di gestire efficacemente le sue relazioni traendo da esse il massimo dei risultati e il minor dispendio di energie mentali. Sono stati passati in rassegna i pilastri: autoconsapevolezza, controllo emotivo, empatia, abilità sociali e motivazione non solo negli aspetti teorici ma anche in quelli più pratici.

A seguire, si è entrati a fondo nel sistema delle credenze e delle convinzioni. La programmazione verbale, il modeling e gli accadimenti specifici nei primi sette anni di vita determinano la linea di condotta di un essere umano. Prendere coscienza di come funziona questo sistema, di come individuare credenze e convinzioni permette di migliorarlo e potenziarlo anche attraverso un'attenta potatura delle credenze e delle convinzioni limitanti. Anche in questo caso la teoria è stata seguita dalla pratica anche con l'ausilio di una simulazione su come entrare nello stato desiderato, operazione mentale importante per predisporre in modo costruttivo alle situazioni della vita da affrontare.

Infine, in virtù di quanto sopra analizzato e sperimentato, si è entrati nel campo degli obiettivi ben formati, strumento utile per direzionare meglio la mente e dare al subconscio i comandi giusti per facilitare il raggiungimento dei traguardi prefissati.

Il prossimo appuntamento, già sold out e con la lista d'attesa, sarà dedicato all'approccio al cliente mettendo sempre al centro la relazione e declinando in modo più dettagliato la comunicazione efficace, i filtri della comunicazione e la gestione del dialogo anche attraverso il re-incorniciamento delle parole. La parola e il suo valore sarà il fil rouge sostanziale dei due incontri previsti.

### ***Ing. Cristina Ramorino***

Membro del Gruppo Soft Skill dell'Ordine Ingegneri di Bergamo