



Il linguaggio dell'accordo

Leggere, gestire e orientare i rapporti di forza

Obiettivo generale

Il corso è un'occasione per approfondire la conoscenza delle strategie e degli strumenti per una comunicazione efficace nelle relazioni interpersonali (trattative, gestione risorse umane, situazioni conflittualità). Un momento per affinare le competenze di dialogo sia con l'esterno sia all'interno di un'organizzazione, specie nei casi di possibile tensione relazionale.

Un corso ispirato alla concretezza e all'imparare facendo: due giornate intense, dedicate prima alle tecniche di base della negoziazione linguistica, poi all'approfondimento, con esercitazioni su casi reali.

Obiettivi specifici

- Parlare, convincere, negoziare, trovare punti d'incontro
- Saper aprire, tra i canali percettivi dei propri interlocutori, quelli più favorevoli alla ricezione di un messaggio: razionali, emotivi, cognitivi, esperienziali
- Saper allontanare i dubbi o saperli generare, saper rispondere alle domande e saper fare domande
- Capire come controllare, ammorbidire, ristrutturare o superare le resistenze e le obiezioni

Contenuti

- Precauzioni psicologiche e comportamentali: il tessuto emotivo nel linguaggio della negoziazione
 - valorizzare il disaccordo, ottenere il sì dell'interlocutore
 - aspetti di contenuto e aspetti di relazione (equilibrio e reciproche influenze)
 - simmetria e complementarità nella costruzione dell'autorevolezza
 - il "no positivo": saper dire di no e farsi dire di sì
- Modelli neurolinguistici efficaci negli scambi negoziali (cenni):
mappe soggettive della realtà, strutture argomentative, sistemi rappresentazionali, operatori modali, ristrutturazioni, violazioni (cancellazioni, deformazioni, generalizzazioni)



- Gli elementi verbali ed extraverbali, razionali e irrazionali (da: psicolinguistica, neuro-linguistica, pragmatica...)
- Cambiamento e introduzione alle resistenze umane
 - come riconoscerle
 - come aggirarle
- Il "rapport": costruire una relazione empatica con gli interlocutori
- Il metodo "CRG": calibrazione-ricalco-guida; percepire le informazioni che arrivano dall'interlocutore e mettersi in sintonia
- Arco di distorsione, responsabilità e contesto
- Favorire la comprensione dei destinatari
- Adeguare il linguaggio all'obiettivo: informare/chiarire, convincere, districare/intricare, ribaltare, far sorgere il dubbio
- Obiettivo e accordo: identità, valori, convinzioni
- Domandare, ascoltare, ridefinire: domande a illusione di alternativa di risposta

Durata

Due giornate