

Il linguaggio serve per comunicare. E se si comunica, il buon senso porterebbe a pensare che lo si faccia per trovare un accordo, e non il contrario. Ma l'essere umano è un curioso agglomerato di idee e pensieri, esperienze e pregiudizi, sensazioni ed emozioni.

L'obiettivo è stato quello di operare una sorta di **inversione delle reazioni**, mettendo a nudo quelle dinamiche che, una volta identificate, si possono governare per orientare le nostre relazioni sulla via dell'accordo.



Obiettivi:

- Saper aprire, tra i canali percettivi dei propri interlocutori, quelli più favorevoli alla percezione di un certo messaggio: razionali, emotivi, cognitivi, esperienziali
- Saper allontanare i dubbi o saper generarli
- Rispondere alle domande o generarle
- Capire come scatenare la creatività di un gruppo, e poi saper controllare, ammorbidire, reincanalare, o superare le resistenze o gli eventuali spunti polemici durante una riunione

Destinatari del corso:

25 Direttori Gestionali del Gruppo Segesta

Argomenti del corso:

1. Precauzioni psicologiche e comportamentali: il tessuto emotivo nel linguaggio della negoziazione
2. Modelli neurolinguistici efficaci negli scambi negoziali
3. Gli elementi verbali ed extraverbali, razionali e irrazionali
4. Il "rapport": costruire una relazione empatica con gli interlocutori
5. Il metodo "CRG": calibrazione-ricambio-guida; percepire le informazioni che arrivano dall'interlocutore e mettersi in sintonia
6. Arco di distorsione, responsabilità e contesto
7. Favorire la comprensione dei destinatari
8. Obiettivo e accordo: identità, valori, convinzioni
9. Domandare, ascoltare, ridefinire