

TITOLO DEL CORSO : LA COMUNICAZIONE EFFICACE NELLA PROFESSIONE, NELLA MEDIAZIONE E NELLA NEGOZIAZIONE

INTRODUZIONE

La comunicazione è una negoziazione continua di "significati" con valenze affettive, emotive e cognitive. È negoziazione di credenze, convinzioni, valori, comportamenti. Essa è parte – forse la parte principale – delle abilità di adattamento dell'individuo al contesto sociale. La comunicazione è, dunque, un comportamento finalizzato.

Affinché due o più persone possano efficacemente comunicare è necessario che si crei un "terreno comune", non solo, ovviamente, di linguaggio, ma anche di riferimenti ed esperienze sufficientemente simili. In altre parole, dal punto di vista di chi si prefigge di massimizzare l'efficacia della sua comunicazione, è necessario "andare incontro all'interlocutore nella sua mappa del mondo".

Comunicare in modo efficace significa, inoltre, essere consapevoli dei nostri scopi comunicativi e dei nostri atti comunicativi, linguistici e non, ed essere attenti al feed-back che riceviamo. Per far questo, dobbiamo saper osservare il comportamento globale del nostro interlocutore.

Conseguentemente, comunicare in modo efficace significa anche saper essere "*in controllo*" ed avere sufficiente *flessibilità* per poter uscire dai nostri schemi abituali e fare qualcosa di diverso, quando quello che stiamo facendo non ci fa ottenere ciò che desideriamo.

Noi, comunicando, influenziamo i pensieri, gli stati mentali, le emozioni e i comportamenti dei nostri interlocutori, e ne siamo influenzati. Tanto vale farlo nei modi più utili per tutti.

Il commercialista si trova spesso a dover gestire una relazione "difficile" col suo cliente, o con i rappresentanti dell'Amministrazione.

Quando, poi, il professionista si trova al tavolo di mediazione, in qualsiasi veste, ma soprattutto nel ruolo di mediatore, le abilità e le competenze relazionali e comunicative diventano della massima importanza.

OBIETTIVI

- Acquisire la "competenza inconscia" della propria comunicazione integrale (**verbale e non verbale**).
- Imparare a riconoscere ed utilizzare consapevolmente il **linguaggio del corpo**.
- Imparare ad **entrare in empatia** con il proprio cliente.
- Presentare il proprio punto di vista nel migliore dei modi.
- Usare il linguaggio adatto per **relazionarsi meglio con se stessi e con gli altri**.
- Essere nell'adeguato stato mentale per massimizzare l'efficacia della sua comunicazione.

PROGRAMMA

Primo incontro

- La Teoria sulla comunicazione.
- La pragmatica della comunicazione
- Gli "assiomi" della comunicazione
- *Esercitazioni*

Secondo incontro

- La Struttura dell'esperienza umana e la formazione della "mappa del mondo"
- Il linguaggio verbale e il Metamodello
- La comunicazione non verbale e il linguaggio del corpo
- *Esercitazioni*

Terzo incontro

- Il comportamento umano e i Metaprogrammi
- La comunicazione "convincente", "persuasiva", "suggestiva" (ipnotica)
- Il Milton Model. La ristrutturazione. Gli Sleight of mouth
- *Esercitazioni*
- Test di verifica

RELATORI

Dott. Adriano Bilardi

Professional Counselor, coach, formatore. Programmatore neuro-linguista. Esperto in comunicazione verbale e non verbale. Esperto in Negoziazione, Mediazione e Conciliazione. Esperto in ipnosi