



CASTELLANZA IN *formazione* CORSO

“Il potere del NO positivo” ovvero L’arte di negoziare

MARTEDÌ 17-24-31 gennaio / 7-14 febbraio h. 21.00 - 22.30

Biblioteca Civica, Piazza Castegnate, 2 bis

QUOTA ISCRIZIONE per 5 lezioni: € 50,00 • Numero minimo iscritti: 8

TERMINE ISCRIZIONI 7 gennaio 2017

Tutti noi ci troviamo quotidianamente nella necessità di opporre un rifiuto, per difendere una nostra idea, il nostro tempo, i nostri interessi, o semplicemente un nostro gusto, un nostro modo di percepire la realtà e le situazioni. No, per difendere noi stessi.

No è una tra le prime parole che impariamo e che, tuttavia, segna le relazioni come un allontanamento, una “brusca frenata”, talvolta una rottura.

Molto spesso siamo noi a dover far fronte al rifiuto altrui.

Eppure è possibile dire No, rifiutando il contenuto, ma salvaguardando la relazione.

È possibile dire No, senza sentirsi in colpa, avendo la consapevolezza delle motivazioni profonde e non solo apparenti, che ci spingono al rifiuto.

Ed è altrettanto possibile, accettare un No, senza sentirsi feriti, superando la tentazione di “rompere tutto”. È l’arte di negoziare. La difficile, paziente arte di riuscire a ottenere risultati in una situazione sfavorevole, di ricomporre fratture evitandone di nuove, di scavalcare ostacoli, piuttosto che travolgerli o farsi da essi travolgere.

Il corso si propone l’obiettivo di approcciare questo delicato argomento, esaminando vari aspetti legati all’abilità della negoziazione, mettendo in risalto come sia possibile imparare a:

- rispettare gli interessi della controparte, pur tutelando i propri
- riconoscere e respingere con fermezza i tentativi di manipolazione
- sviluppare relazioni migliori con familiari e amici, con il datore di lavoro e con i propri collaboratori.

QUESTI I PRINCIPALI CONTENUTI TRATTATI, ATTRAVERSO ANALISI DI ESEMPI, TESTI, SITUAZIONI:

- il grande valore del No
- il concetto del No positivo
 - dalla reazione all’azione positiva
- capire le proprie emozioni e i propri valori
- studiare e prevenire le prevaricazioni altrui
 - il rispetto di sé e il rispetto degli altri
 - l’ascolto e l’osservazione dell’altro
 - l’utilizzo strategico del linguaggio
- il coinvolgimento e gli interessi condivisi
 - come affrontare la resistenza
 - come esprimere un No positivo