

Gestire le obiezioni in chiave relazionale

Questo laboratorio esperienziale parte dall'apprendimento di tecniche comportamentali utili all'esposizione in pubblico, per approdare ad un insieme di strategie relazionali che permettono di creare e gestire un dialogo collaborativo con chi ci ascolta.

L'assunto di fondo è che un buon assetto relazionale, e soprattutto una buona rappresentazione soggettiva di tale assetto, favoriscano la possibilità di regolare meglio le emozioni legate all'interazione, consentendo di utilizzare più liberamente le proprie conoscenze e così accogliere adeguatamente le obiezioni ricevute.

In altri termini, anche il contenuto della comunicazione può assumere maggiore efficacia se la comunicazione, e la relazione, vengono ben gestite. Casi tipici nelle organizzazioni sono riunioni di discussione per nuovi progetti, presentazioni istituzionali o di risultato, riunioni di lancio di attività, aule di formazione condotte da docenti interni.

Destinatari

Tutti coloro che si trovano a presentare idee, progetti o risultati.

Metodologia Didattica

La didattica alterna lezioni teoriche, filmati, discussioni, simulazioni e lavori di gruppo volti a far emergere contenuti e a sperimentare nuovi atteggiamenti e riflessioni di gruppo.

Durata: 2 giorni

Obiettivi

- Relazionali:
 - come instaurare un buon clima cooperativo e mettere in discussione i propri assunti e prospettive
 - come procedere verso una relativizzazione dei punti di vista valorizzando la diversità
- Conoscitivi: approfondire la conoscenza di alcuni sistemi relazionali (ad esempio quelli prevalenti nel caso di un confronto, legati alle emozioni di vergogna e fiducia ed i temi di giudizio e potere)
- Personali: come migliorare le capacità introspettive e potenziare le aree di sviluppo
- Esperienziali: concretizzare nell'esercizio i concetti trattati e sperimentarsi con nuove modalità.

Programma

- Le componenti del public speaking:
 - efficacia del discorso
 - espressività
 - sfera emozionale
 - aspetti relazionali
- La componente relazionale: aspetti in gioco
 - emozioni prevalenti in specifiche
 - situazioni comunicative e conseguenti sistemi relazionali attivati
 - definire un obiettivo congiunto per stabilire una relazione cooperativa
- Relazioni agonistiche: la gestione delle obiezioni dal sistema agonistico al sistema cooperativo.

