



Webinar

Casi concreti di negoziazione

L'arte della parola

Parlare e scrivere in modo efficace

Premessa

Per chi svolge la professione dell'avvocato, ma anche per l'imprenditore o il manager in azienda, saper negoziare è una competenza indispensabile, oggi sempre più richiesta, anche alla luce delle ultime modifiche del processo civile. Saper negoziare è una vera e propria arte che necessita non solo di metodo e tecniche ma anche capacità di saper usare consapevolmente le parole, anche quando si scrive.

Le parole sono uno strumento con cui si trasmettono idee, pensieri e concetti ma anche emozioni, sentimenti e ispirazioni. Servono per entrare in relazione con le persone e hanno un'enorme potenza evocativa: possono essere muri o finestre, far chiudere o aprire, essere pietre o ponti, distruggere o far incontrare, piene o vuote, trasmettere presenza o mancanza di autenticità.

Le parole sono vibrazioni che danno forma al pensiero e alle emozioni, influenzando l'andamento e il risultato di un dialogo.

Le parole hanno conseguenze. A seconda di come vengono usate, possono causare sofferenza, generare false aspettative, esasperare un conflitto ma anche influenzare la mente e le emozioni, nel bene e nel male, così come modificare la realtà a proprio vantaggio o a vantaggio di tutti.

Le parole creano e hanno il potere di far esistere le cose. Esse non sono soltanto un mezzo di comunicazione, strumento usato per lo più meccanicamente, ma possono assumere un valore di cui si ha consapevolezza, che permette di mettere l'attenzione non solo su *cosa* diciamo ma anche su *come* la diciamo, comprendendo meglio l'altro e instaurando relazioni e dialoghi consapevoli.

Obiettivo

Acquisire competenze per usare consapevolmente le parole, anche nella scrittura, in tutte le situazioni in cui occorre negoziare e gestire costruttivamente i conflitti.

Contenuti

- Le parole sono vibrazioni
- Il potere delle parole
- Si è ciò che si comunica
- La comunicazione in funzione di come ascoltiamo
- Comunicazioni efficaci e inefficaci
- Il flusso narrativo e la tecnica dell'individuazione delle parole chiave
- L'uso consapevole delle parole
- Evocare emozioni: persone che si emozionano e persone che emozionano
- L'arte della narrazione
- L'uso dello storytelling: emozione, autenticità, struttura narrativa
- Creare con le parole relazioni di fiducia
- Come parlo così scrivo
- La scrittura efficace
- Tecniche di analisi conversazionale
- Tecniche di scrittura giuridica

Destinatari

Il corso è rivolto ad avvocati, commercialisti, gestori della crisi di impresa, manager, imprenditori e a tutti coloro che, indipendentemente dall'ambito lavorativo, siano interessati ad acquisire competenze per usare consapevolmente le parole.

Struttura analitica del webinar

10 incontri mensili, di 4 ore ciascuno, per un totale di 40 ore. In ogni incontro verrà data la possibilità ai partecipanti di portare in aula un proprio caso concreto sul quale esaminare dialoghi, parole usate e parole scritte.

Date e orario

14.30/18.30

28 gennaio

25 febbraio

25 marzo
29 aprile
27 maggio
24 giugno
15 luglio
23 settembre
21 ottobre
25 novembre

Docente



Tiziana Fragomeni, avvocato negoziatore, esperta in ADR -metodologie alternative alla causa e al processo- che utilizza nel proprio lavoro per aiutare i suoi clienti a raggiungere accordi soddisfacenti senza giungere in tribunale. Responsabile scientifico dell'Associazione enne.zero, dove progetta e conduce ogni mese laboratori sul tema del conflitto, negoziazione, dinamiche relazionali e strumenti di auto-conoscenza. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

Quota di iscrizione: euro 600,00 IVA compresa per gli associati di enne.zero, euro 800,00 IVA compresa, per i non associati, comprensiva di materiale didattico, bibliografia e attestato di partecipazione.

Per iscrizioni, vedi scheda.