

STRATEGIE PER UNA RELAZIONE COOPERATIVA EFFICACE

Destinatari.

Chi desidera rendere produttive le capacità relazionali (verso/tra: capi, subordinati, clienti, fornitori...).

Finalità.

L'intervento formativo si propone di fornire un approccio generale al processo di interazione; questo approccio aiuta a COSTRUIRE, MANTENERE e SVILUPPARE un rapporto proficuo e soddisfacente.

Obiettivi.

L'intervento formativo fa acquisire l'orientamento a prefissarsi (*area dei convincimenti*) e attuare (*area della competenza operativa*) una RELAZIONE COOPERATIVA EFFICACE e a essere INCONDIZIONATAMENTE COSTRUTTIVO evitando i due errori più comuni (attribuzione e reciprocità) e applicando una strategia generale vincente formata dall'INSIEME UNICO DELLE SEI STRATEGIE ESSENZIALI (Equilibrio razionalità/emotività – Comprensione – Comunicazione – Affidabilità – Persuasione – Accettazione) tra loro interdipendenti.

Il corso metterà in grado di misurare lo stato di salute di un rapporto in base all'INSIEME UNICO DELLE SEI STRATEGIE ESSENZIALI.

Argomenti.

Il primo passo: considerare i problemi relazionali (processo) distinti da quelli reali (risultato) per non subordinare quelli a questi (mi concentro sul risultato e non su come ottenerlo).

La strategia generale: ESSERE INCONDIZIONATAMENTE COSTRUTTIVI (indipendentemente dal fatto che l'altra persona segua o no le mie stesse regole) nel costruire una RELAZIONE COOPERATIVA EFFICACE.

Due errori da evitare

Mai dimenticare che ognuno vede le cose in modo diverso (errori di attribuzione): percezioni della realtà, credenze, convinzioni assolutamente personali.

Mai basarsi sul principio di reciprocità nel costruire una buona relazione (anche se il principio di reciprocità è utile nelle negoziazioni sostanziali - do ut des); non posso aspettarmi che gli altri ricambino con identico comportamento se mi comporto come si attendono (l'altro potrebbe non applicare la "regola d'oro" se tu la applichi).

LE SEI STRATEGIE.

Ognuna rappresenta un aspetto fondamentale della strategia generale (essere incondizionatamente costruttivi indipendentemente dal fatto che l'altra persona segua o no le mie stesse regole); ognuna rappresenta un aspetto fondamentale della relazione cooperativa efficace .

Equilibrio tra ragione e sentimento.

Mappa mentale su razionalità e emotività.

Non perdere la lucidità.



L'emozione alla base della motivazione e della comprensione.

Il coinvolgimento emotivo un'arma a doppio taglio.

Il giusto grado di empatia.

Le quattro situazioni alla base dell'equilibrio.

La coscienza dei propri e altrui sentimenti (esercitarsi a leggere il linguaggio del corpo).

Le reazioni emotive; il ruolo dell'autostima, il ruolo delle abitudini e delle convinzioni, il ruolo della paura di perdere, il ruolo dell'evitare la responsabilità degli errori; le tecniche per non cadere in preda alle emozioni; riflettere sui propri sentimenti e parlare dei propri sentimenti, prepararsi alle emozioni nostre e altrui; alimentare le emozioni costruttive con la tecnica del rivivere e far rivivere situazioni piacevoli e la tecnica dell'adottare lo stato emotivo che dovrebbe vivere l'altro.

Capire il punto di vista degli altri.

Le divergenze, i malintesi, i conflitti si risolvono solo se si conoscono.

L'esplorazione della mente dell'altro (non sottovalutare il fatto di sapere molto poco e non commettere l'errore di sapere già abbastanza).

La disposizione ad imparare che incoraggia l'altro.

L'onerosità della conoscenza del nostro partner relazionale deve spingerci a focalizzarci sui suoi interessi (preoccupazioni, bisogni, desideri, speranze, paure), sulle sue percezioni (ognuno vede le cose in modo diverso), sui suoi valori (lealtà, sicurezza, onestà, coraggio, orgoglio aziendale ecc.).

Consultarsi e ascoltare prima di decidere.

La comunicazione è la linfa vitale di una relazione cooperativa.

Tre ostacoli limitanti: pensare che non c'è bisogno di parlare, parlare a senso unico (noi parliamo agli altri), inviare messaggi confusi.

I metodi potenzianti.

Consultarsi sempre prima di decidere per trovare equilibrio tra ragione e sentimento, per favorire il processo di comprensione, per comunicare a due vie, per dimostrare di essere affidabili, per evitare il fatto compiuto, per favorire l'accettazione.

Ascoltare attivamente per soddisfare il bisogno reciproco di ascolto, per coinvolgere il partner relazionale, per chiedere informazioni, per essere chiari.

Parlare con chiarezza per favorire l'ascolto parlando solo per sé, usando frasi brevi e riquilificando spesso.

Programmare il processo di comunicazione per evitare messaggi confusi, per ridurre al minimo le interferenze emotive.

Essere completamente affidabili senza fidarsi mai completamente.

Le buone ragioni per non fidarsi di noi.

Le buone ragioni per migliorare l'affidabilità.

Negoziare insieme.

La coercizione e le tattiche coercitive (Come distruggere una relazione cooperativa).

Le modalità di influenza persuasive.



Sforzo congiunto per trovare soluzioni.

Apertura agli interessi dell'altro non prendendo posizioni premature.

Opzioni molteplici evitando l'aut aut.

Persuasione per fare ciò che è utile.

Affrontare direttamente chi è in disaccordo.

Il rifiuto al dialogo: tutto crolla se si ritiene inutile dialogare.

Le barriere psicologiche.

Le barriere fisiche: atti di chiusura.

L'accettazione incondizionata.

Dimostrare di accettare l'altro come atto iniziale e requisito costante.

