

# Formazione Motivazionale

## Alcuni dei nostri corsi:

### PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI INTERPERSONALI

- 1) Costruire, mantenere e sviluppare relazioni cooperative efficaci
  - a) Obiettivo: acquisire la consapevolezza che per costruire, mantenere e sviluppare relazioni cooperative efficaci occorre un atteggiamento mentale incondizionatamente costruttivo che sovrintenda le strategie comportamentali di cui è necessario acquisirne la consapevolezza rispetto alle situazioni di lavoro o di vita di relazione.
  - b) Utenti: mirato su chi vive di relazioni
  - c) Durata: 2 ÷ 3 giorni
  
- 2) Essere incondizionatamente costruttivi nel gioco di squadra
  - a) Obiettivo: Creare una squadra piena di energia positiva e incondizionatamente costruttiva sia nella relazione, sia verso gli obiettivi evitando conflitti e malintesi ed essendo ognuno cooperativo indipendentemente da come si comportano gli altri, essendo cioè incondizionatamente costruttivo.
  - b) Utenti: chi lavora in team
  - c) Durata: 3 giorni
  
- 3) Capire il punto di vista degli altri ed essere efficaci nelle relazioni
  - a) Obiettivo: apprendere la strategia e le relative modalità per comprendere il reale punto di vista degli altri al fine di facilitare la relazione ed eliminare in loro le incomprensioni e le percezioni frustranti che ci condannerebbero all'isolamento fino a essere rifiutati.
  - b) Utenti: chi lavora con altri o sta con altri
  - c) Durata: 1 giorno
  
- 4) Le strategie di "ascolto" attivo come fattore determinante di una comunicazione efficace per farsi apprezzare e rendersi piacevoli, evitando di farsi percepire ego-centrati e impermeabili.
  - a) Obiettivo: acquisire la consapevolezza che la comunicazione è la linfa vitale di una relazione cooperativa e l' "ascolto" attivo ne è il fattore determinante; diventare consapevoli dei tre ostacoli che giustificano il non ascolto; acquisire metodi potenzianti per ascoltare attivamente e soddisfare il bisogno reciproco di ascolto evitando di sentirsi isolati e non considerati ma al contrario ottenendo considerazione, rispetto e coinvolgimento positivo anche emotivo.
  - b) Utenti: chi vuole migliorare le relazioni
  - c) Durata: 1 giorno

- 5) L'accettazione incondizionata dell'altro per evitare i pregiudizi che allontanano e bruciano i rapporti.
- a) Obiettivo: acquisire la consapevolezza che senza accettazione incondizionata dell'altro si comunica sfiducia; con il rifiuto al dialogo: tutto crolla rendendo impossibile una relazione cooperativa costruttiva; acquisire la consapevolezza che, con l'accettazione incondizionata, si riconosce all'altro tutta la sua dignità, rendendo possibile una relazione cooperativa costruttiva.
  - b) Utenti: negoziatori e venditori
  - c) Durata: 1giorno
- 6) La persuasione per fare ciò che è utile e avere partners relazionali soddisfatti, leali e produttivi.
- a) Obiettivo: acquisire la consapevolezza che i metodi coercitivi a lungo logorano i rapporti e la fiducia reciproca e quindi la possibilità di continuare una relazione produttiva; acquisire la consapevolezza che i metodi persuasivi sia nel breve che nel lungo periodo rafforzano i rapporti e la fiducia reciproca e quindi la possibilità di continuare una relazione produttiva e soddisfacente.
  - b) Utenti: chi vive di relazioni
  - c) Durata: 1giorno