

SUPSI

Il negoziato emotivo

Modulo breve

Presentazione

“Nessuno di noi è immune dai sentimenti. Essi possono impedire di raggiungere il giusto accordo, trasformare un rapporto amichevole in uno scontro senza fine da cui nessuno esce illeso, non permettere di concludere una trattativa in modo equo. Che cos'è che rende le emozioni così pericolose? Possono distogliere l'attenzione dalle questioni sostanziali.” (Fisher R. Shapiro D.)

Negoziamo ogni giorno sul lavoro come nella vita: quando dobbiamo decidere se accettare una proposta piuttosto che un'altra, quando mediamo tra due collaboratori che sono in conflitto, quando cerchiamo di ottenere un aumento, quando scegliamo un ristorante o diamo un orario di rientro a nostro figlio adolescente.

Troppo spesso la parola negoziazione viene interpretata come “spartizione” di risorse. In realtà l'arte di negoziare ha poco a che fare con le risorse reali a disposizione, ma piuttosto con i significati che ad esse attribuiamo e con le emozioni da essi generate.

Ad esempio, se deleghiamo un compito ad un collaboratore e questo crea malcontento negli altri, facilmente la causa di questo dissapore è il significato di status che nell'organizzazione e per il collaboratore assume quel compito. A nulla servirà negoziare con gli “esclusi” delegando compiti pur impegnativi (secondo il principio della spartizione delle risorse), se non ci si assicura che i compiti assegnati abbiano o acquisiscano per chi li riceve, la stessa valenza sul piano del prestigio.

Per intercettare e gestire i significati e i sentimenti legati che inevitabilmente nascono nei processi di negoziazione e mediazione con l'altro, il corso propone lo strumento del Negoziato Emotivo (Fischer R., Shapiro D. 2005) ovvero la capacità di gestire, nelle trattative e nei conflitti, le emozioni proprie ed altrui, suscitando sentimenti positivi in grado di aiutarci a raggiungere il risultato desiderato.

Obiettivi

Il corso si propone di formare i corsisti a:

- Riconoscere le esigenze primarie ovvero quei bisogni umani spesso impliciti ma rilevanti nei processi negoziali, da cui scaturiscono le emozioni.
- Agire i comportamenti che rispondono alle esigenze primarie per contrastare emozioni disfunzionali alla negoziazione e favorire emozioni più funzionali
- Sviluppare la Capacità Negativa ovvero la capacità di tollerare l'incertezza e le emozioni negative dell'altro per esplorarle e renderle più funzionali alla gestione della situazione.
- Padroneggiare in modo funzionale i due livelli della comunicazione: contenuto e relazione

Frequenza

L'accesso alla certificazione di fine modulo e il rilascio dell'attestato di partecipazione, sono entrambi subordinati a una frequenza pari ad almeno l'80% delle ore di lezione previste.

Destinatari

Imprenditori, liberi professionisti, dirigenti, quadri e responsabili di settore di aziende industriali e di servizi, pubbliche e private, collaboratori con responsabilità gestionali, capi progetto.

Requisiti

Il corso è finalizzato allo sviluppo di competenze trasversali che richiedono, per essere apprese, la disponibilità a mettersi in gioco nel gruppo e nelle esercitazioni proposte.

Certificato

Attestato di frequenza

Crediti di studio

1 ECTS valido per i seguenti percorsi formativi:

- Certificate of Advanced Studies (CAS) in Empowering Skills
- Diploma of Advanced Studies (DAS) in Professional Development Journey

La certificazione e il conseguente ottenimento dei relativi crediti di studio ECTS è facoltativa per chi si iscrive esclusivamente al singolo modulo, mentre è obbligatoria per chi è iscritto al percorso CAS Empowering Skills o al DAS Professional Development Journey.

Crediti di studio ECTS

1 ECTS

Programma

- Le Esigenze Primarie nel processo di negoziazione: Apprezzamento, Affiliazione, Autonomia, Status e Ruolo
- Le Modalità di riconoscimento delle Emozioni sottostanti le esigenze primarie
- I Comportamenti atti a modulare le emozioni disfunzionali e favorire emozioni più funzionali durante la trattativa
- La Capacità Negativa e le tre azioni fondamentali. Esplorare, Sostare, Agire
- La Padronanza dei due livelli della comunicazione: Relazione e Contenuto

Durata

12 ore-lezione

Met. valutazione

Il modulo prevede una certificazione finale consistente in un elaborato in cui viene richiesto, secondo le modalità indicate dal docente, l'applicazione o la riflessione critica rispetto a quanto appreso durante le ore di lezione.

Responsabile/i

Eliana Stefanoni, Formazione continua Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale SUPSI, area Economia aziendale

Relatore/i

Veronica Cortinovia, psicologa formatrice per adulti, esperta in psicologia dell'emergenza, in facilitazione di gruppi di lavoro e supervisione di equipe psicosociali, business coach con Diploma of Advanced Studies in Business Coaching (SUPSI), psicoterapeuta.

Date

15 marzo 2022 (giornata piena)
22 marzo 2022 (mattina)

Orari

09.00-12.30; 13.30-17.00

Luogo

SUPSI, Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale
Stabile Suglio, CH-6928 Manno

Costo

CHF 1'150.-

La quota comprende il rilascio dell'attestato e la documentazione didattica.

Il pagamento dovrà essere effettuato online, tramite uno dei seguenti metodi: VISA, Mastercard, Postfinance o Twint. Il partecipante riceverà un'email prima dell'inizio del corso con un link per provvedere al bonifico online.

Osservazioni

Il numero dei partecipanti è limitato a 15.

Contatti

eliana.stefanoni@supsi.ch

Informazioni

SUPSI, Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale
Stabile Suglio, Via Cantonale 18
CH-6928 Manno
T +41 (0)58 666 61 23
F +41 (0)58 666 61 21
deass.economia.fc@supsi.ch
www.supsi.ch/fc

Termine d'iscrizione

Entro il 1 marzo 2022

Link per le iscrizioni

<https://fc-catalogo.app.supsi.ch/Course/Details/34291>