

C86 - Assertività

Obiettivi del corso

Con questo corso sarai in grado di esprimere apertamente emozioni e sentimenti e difendere le proprie opinioni senza porsi in contrapposizione aggressiva con gli altri. Acquisirai inoltre **competenze specialistiche teorico/pratiche per costruire relazioni efficaci e di lungo-termine con i tuoi colleghi.**

Argomenti principali

- Significato e caratteristiche del Modello assertivo.
- La mappa dei comportamenti.
- Test autodiagnostico.
- Variabili chiave: grado di considerazione di sé e di apertura e trasparenza, grado di considerazione e di ascolto dell'interlocutore.
- Le manifestazioni verbali e non verbali.
- Applicazione del modello nella comunicazione professionale.
- Come applicare il comportamento assertivo.
- Le 3 grandi finalità del comportamento assertivo.
- L'assertività nella comunicazione professionale.
- L'assertività in situazioni non prettamente lavorative.
- La capacità di ascoltare.
- Ottimizzazione del Modello in certi contesti relazionali.
- Tecniche di ascolto.
- L'abilità di veicolare comunicazioni delicate.
- Saper dire di no, 3 regole fondamentali.
- La capacità di interfacciarsi in modo assertivo ai comportamenti passivi/prudenziali, aggressivi diretti e aggressivi indiretti o manipolatori.

Durata: 3 ore

