



**MEETING FORMATIVO  
DONNE IMPRESA**

# **ALLENIAMOCI A FARE RETE**

**Treviso 6 e 7 Giugno 2015  
Hotel Best Western Premier BHR  
Via Postumia Castellana, 2**

**VALORE ARTIGIANO**

## “Alleniamoci a fare rete”

### PROGRAMMA ORARIO GENERALE:

#### SABATO 6 GIUGNO 2015

8.30 - Registrazione partecipanti

9.00 Saluti Istituzionali

9.30 - 13.00 - Aula

*“Il Movimento Donne Impresa nel sistema Confartigianato: realtà, ascolto, azione, sviluppo e cambiamento”.*

13.00 - 14.00 Pausa Pranzo

14.00 - 18.00 - Ripresa sessione d'Aula

20.30 Cena in laguna

#### DOMENICA 7 GIUGNO 2015

9.00 Saluti Istituzionali

9.30 - 12.50 - Aula

12.50 - 13.00 - Intervento di chiusura

13.00 - 14.00 Pranzo

## OBIETTIVO GENERALE DELLE GIORNATE FORMATIVE

La finalità del corso è quella di conoscere metodi, strategie, strumenti per la strutturazione di una rete, formale ed informale, tesa a condividere idee, progetti, iniziative ed azioni che possano rendere il Movimento più coeso ed attivo sia a livello nazionale che sui territori.

La sessione formativa è stata organizzata con Paolo Carmassi e Alessandro Lucchini  
[www.palestradellascrittura.it](http://www.palestradellascrittura.it)

## CONTENUTI

- Precauzioni psicologiche e comportamentali : il tessuto emotivo nel linguaggio della negoziazione;
- Valorizzare il disaccordo, ottenere il sì dell'interlocutore;
- Aspetti di contenuto e aspetti di relazione (equilibrio e reciproche influenze);
- Simmetria e complementarietà nella costruzione dell'autorevolezza;
- Il 'no positivo': saper dire di no e farsi dire sì);
- Le scuse : se, dove, come;
- Modelli neurolinguistici efficaci negli scambi negoziali : mappe soggettive della realtà, strutture argomentative, sistemi rappresentazionali, operatori modali, indici referenziali, time-line, orientamento di relazione, interruzione di schema, leva motivazionale, ristrutturazioni, incorporazioni, violazioni (cancellazioni, deformazioni, generalizzazioni);
- Gli elementi verbali ed extraverbali, razionali e irrazionali (elementi di psicolinguistica, neuro-linguistica...)
- Cambiamento e introduzione alle resistenze umane : come riconoscerle, come aggirarle
- Il 'Rapport' : costruire una relazione empatica con gli interlocutori
- Il metodo 'CRG' : calibrazione-ricalco-guida; percepire le informazioni che arrivano dall'interlocutore e mettersi in sintonia
- Arco di distorsione, responsabilità e contesto
- Catturare l'attenzione : superare la distrazione, la fretta dell'interlocutore
- Favorire la comprensione dei destinatari
- Adeguare il linguaggio all'obiettivo : informare/chiarire, convincere, districare/intricare, ribaltare, far sorgere il dubbio
- Obiettivo e accordo : identità valori, convinzioni
- I tre aspetti dell'obiettivo (cenni) : linguistico, relazionale, del processo
- Domandare, ascoltare, ridefinire : domande a illusione di alternativa di risposta, domande che riassumono o che ridefiniscono e ristrutturano



  
**Confartigianato**  
Imprese

 **Confartigianato**  
Imprese  
**donne**  
**impresa**

 **Confartigianato**  
Imprese Veneto

 **Scuola di**  
**Sistema**

  
**Confartigianato**  
Imprese  
**BELLUNO**

 **UNIONE PROVINCIALE**  
**ARTIGIANI PADOVA**  
**Confartigianato**

  
**Confartigianato**  
**POLESINE**

 **Confartigianato**  
Imprese MARCA TREVIGIANA

 **Confartigianato**  
PROVINCIALE DI VENEZIA  
UNIONE PROVINCIALE ARTIGIANI

  
**Confartigianato**  
Unione Provinciale Artigiani **VERONA**

  
**Confartigianato**  
**VICENZA**