

THE GOOD ATTITUDE AS A SECOND LANGUAGE

Corso di apprendimento del linguaggio empatico

OBIETTIVI

Impareremo e sperimenteremo le basi del linguaggio empatico, un modello comunicativo basato sull'empatia attraverso cui si possono ridurre le frequenti incomprensioni che derivano da un comunicare approssimativo e creare contesti comunicativi win-win. Il linguaggio empatico ci allena ad osservare con spirito critico e a fare lo stesso con i nostri interlocutori. Impariamo a difarci dei meccanismi di difesa/attacco verbale o di ritiro da situazioni di giudizio e critica.

STRUTTURA DEL CORSO

Modulo 1: Le basi del linguaggio

Durata 1 ora

Contenuti

1. Il progetto The Good Attitude
2. Marshall Rosenberg e la CNVC
3. Analizziamo i comportamenti che bloccano l'empatia
4. Che cos'è l'intelligenza emotiva (I.E.)
5. Misuriamo ed alleniamo la nostra intelligenza emotiva + Esercizio

Cosa imparerai

- Comprendere le origini della comunicazione empatica
- Distinguere un linguaggio violento da un linguaggio non violento
- Riconoscere i comportamenti che nutrono il linguaggio violento
- Valutare ed allenare il tuo quoziente di intelligenza emotiva

Modulo 2: Impariamo ad osservare

Durata: 1 ora

Contenuti

1. Distinguere osservazione da valutazione
2. Euristiche e bias: cosa sono?
3. Analizziamo i bias che si attivano nel processo decisionale
4. Analizziamo i bias che si attivano nell'interpretazione della realtà
5. Analizziamo i bias della disponibilità

Cosa imparerai

- Comprendere il funzionamento del nostro processo cognitivo
- Riconoscere i più comuni bias e pattern di comportamento
- Usare lo spirito analitico per renderti conto di quanto siamo influenzati dai pregiudizi

THE GOOD ATTITUDE

Modulo 3: Esprimiamo i nostri sentimenti

Durata: 1 ora

Contenuti

1. Come reagire ad un messaggio negativo
2. Identifichiamo gli errori linguistici più comuni che ci impediscono di esprimere chiaramente i nostri sentimenti
3. Impariamo a collegare i nostri bisogni ai sentimenti

Cosa imparerai

1. Descrivere le emozioni con chiarezza e specificità
2. Prenderci la responsabilità dei nostri sentimenti
3. Arricchire il tuo vocabolario

Modulo 4: Passiamo all'azione

Durata: 1 ora

Contenuti

1. Usiamo un linguaggio d'azione positivo
2. Differenziamo la richiesta e la pretesa
3. Esprimiamo apprezzamento
4. Utilizziamo l'empatia e la vulnerabilità come strumento di ascolto
5. Esprimiamo internamente la nostra rabbia
6. Mediamo e risolviamo i conflitti

Cosa imparerai

- Esprimere efficacemente le tue richieste
- Attivare l'ascolto positivo
- Gestire la rabbia
- Mediare i conflitti

Contenuti bonus

- Dictionary
- Library
- Test

THE GOOD ATTITUDE

THE GOOD TEAM

Micaela Raimondi - Temporary Marketing Manager and Team Builder

Executive marketer, team builder e creativa. Dopo una carriera ventennale come executive marketer in aziende multinazionali e startup innovative, oggi mette la sua esperienza a beneficio di imprenditori e imprenditrici per aiutarli a definire e attivare le strategie di marketing più idonee nei processi e nella cultura aziendale. Micaela è responsabile del progetto e del contenuto formativo e seguirà personalmente l'attività di mentoring 1-to1.

<https://micalaraimondi.biz>

Federica Digiorgio - Digital Marketer e Antropologa

Digital marketer e antropologa. Milanese di nascita e di spirito, appassionata di fotografia, scatta con un circolo di amiche che condividono anche l'interesse per il buon cibo. La sua natura di esploratrice l'ha portata a vivere al Nord in Danimarca e nell'Amazzonia brasiliana, per poi tornare a casa nella sua amata Milano, che gira su due ruote.

www.linkedin.com/in/federicadigiorgio/

Micaela e Federica sono Founder del progetto "The Good Attitude" (<http://thegoodattitude.eu/>), piattaforma di confronto, contaminazione e formazione sull'arte del "buon fare".