

Capita spesso di vivere un conflitto e di sentirsi poco compresi o di non riuscire ad esprimere ciò che pensiamo e che sentiamo come vorremmo.

Per fa sì che una comunicazione sia efficace e generatrice di empatia, soprattutto in un conflitto, bisogna partire dalla consapevolezza delle proprie emozioni, dei propri bisogni e nel rispetto dell'interlocutore, avere il coraggio di condividere in maniera chiara le proprie esigenze per creare, nel proprio team o nel proprio contesto, dei rapporti basati sulla trasparenza e la fiducia.

A prescindere dal ruolo e dal contesto, gestire un conflitto in maniera proficua, è un'opportunità di crescita personale, professionale e di miglioramento del clima aziendale.

## OBIETTIVI

Potenziare le competenze di comunicazione efficace necessarie durante un conflitto per generare empatia e una maggiore comprensione dei bisogni degli attori coinvolti. Apprendere alcuni strumenti per riconoscere i propri bisogni e le proprie emozioni, riuscendo a trasformarle in richieste chiare al proprio interlocutore, per chiarire le reciproche aspettative e gestire i conflitti in maniera produttiva.

## CONTENUTI

- Introduzione alla Comunicazione Nonviolenta (CNV) di M.B. Rosenberg
- Le 4 componenti della CNV
- Riuscire ad osservare la realtà con distacco
- Empatia verso se stessi e verso l'altro: come generarla e come interromperla
- Riconoscere le emozioni e la loro intensità durante un conflitto
- L'ascolto attivo dei propri bisogni e di quelli dell'interlocutore
- Come riconoscere i propri bisogni e saperli tradurre in una richiesta chiara
- Le parole opportune e quelle meno opportune nella risoluzione di un conflitto

## DESTINATARI

Il corso si rivolge a coloro che desiderano migliorare la propria qualità di comunicazione con se stessi e con gli altri e che desiderano avvicinarsi al processo della Comunicazione Nonviolenta.

## DOCENTE

**Alessandra Bolognese**, Trainer e HR Consultant, lavora dal 2007 al fianco di aziende, imprenditori e professionisti nello sviluppo dei comportamenti organizzativi, con un focus sulla leadership, il team building e lo sviluppo dell'intelligenza emotiva nei team di lavoro, con l'obiettivo di promuovere il benessere delle persone all'interno delle aziende. È consulente per un gruppo bancario in ambito Talent Acquisition.



**Quota di iscrizione per persona:** Eu 400,00+IVA

**Info e iscrizioni:** [iscrizioni@tacktmi.it](mailto:iscrizioni@tacktmi.it)

[www.tacktmi.it](http://www.tacktmi.it)

## CALENDARIO

**MODULO 1** – 13 ottobre 2021 – dalle 14:00 alle 17:00

**MODULO 2** – 20 ottobre 2021 – dalle 14:00 alle 17:00

**MODULO 3** – 27 ottobre 2021 – dalle 14:00 alle 17:00

La formazione è condotta in un ambiente virtuale progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.