

IL LINGUAGGIO SEGRETO DELLE MOTIVAZIONI

Workshop



La motivazione è il mordente che spinge all'azione, le emozioni i colori che connotano le esperienze. Nella dinamica della comunicazione ogni motivazione usa un linguaggio specifico: emerge in modo chiaro dalle scelte lessicali di ognuno e da come si struttura il proprio pensiero.

Un modello chiaro rende possibile, a chi osserva e ascolta con attenzione, la scoperta dei desideri dell'altro e delle motivazioni alla loro base, e quindi l'identificazione della strategia più adatta da attuare.

L'interesse dell'interlocutore sarà tanto più alto quanto più il nostro messaggio sarà in linea con le sue leve motivazionali. Quanto comunicato sarà tanto più comprensibile quanto più sarà confezionato con "le parole dell'altro", specchio della sua "visione del mondo".

PROGRAMMA:

- L'interesse per l'altro: l'ascolto a fondamento della relazione
- Le leve motivazionali: il modello di riferimento
- La tecnica delle domande per sintonizzare il proprio messaggio con le motivazioni dell'altro
- Scegliamo le parole giuste: la gestione delle leve motivazionali nei diversi contesti di riferimento

Seminario con **Patrizia Sangalli**

HR manager in una grande multinazionale nel settore IT, ha una consolidata esperienza nella gestione delle risorse umane, comunicazione e sviluppo organizzativo. La sua carriera si è sviluppata in aziende multinazionali che le hanno offerto la possibilità di approfondire le tematiche di gestione di culture diverse. Determinazione, orientamento al risultato, capacità di ascolto ed empatia sono gli ingredienti che utilizza Patrizia per accompagnare i suoi coachee verso i loro obiettivi e favorire i processi di sviluppo e crescita personali. Collabora in I&G dal 2011 occupandosi di formazione, comunicazione motivazionale, coaching e gestione dei gruppi.

1 giorno

Orario corso: 9.30 - 18.30

Sede: I&G Management
Via Carlo Gomes, 10
20124 Milano (MI)

Il corso è a numero chiuso: max. 14 persone.
L'iscrizione è garantita fino ad esaurimento posti.

È necessaria la preiscrizione.
Investimento: € 250,00 + iva
= € 305,00

La formazione in aula sarà caratterizzata da un approccio interattivo con esercitazioni e supervisione metodologica, in una logica di costante e attivo coinvolgimento del partecipante. Obiettivi:

- Favorire la costruzione di una relazione empatica con l'interlocutore, più profonda e duratura nel tempo
- Acquisire una maggiore consapevolezza del sistema di valori di riferimento dell'interlocutore e in base a questo scegliere in quali termini personalizzare il messaggio che si vuole trasferire
- Impiegare in modo efficace e mirato la Tecnica Avanzata delle Domande per sintonizzare il proprio messaggio con le motivazioni dell'interlocutore

