

## LA NEGOZIAZIONE SVANTAGGIATA - "LO STALLO" - "ESSERE TIRATI IN BALLO" - "Soft Skills e Arti Marziali - potenziare le soft skills per diventare negoziatori più consapevoli, efficaci e umani" - (durata: 12 ore)

Nell'attuale scenario la nozionistica non rappresenta più il valore esclusivo di un tempo ed è sempre più evidente che le competenze tecniche (Hard Skills) debbano essere affiancate da competenze personali (Soft Skills) con cui gestire la risoluzione dei problemi, le conflittualità, il lavoro in team e per ottenere il successo dei singoli e delle organizzazioni. Il corso permette di sperimentare una nuova metodologia appositamente studiata per lo sviluppo delle Soft Skills e fornisce ai partecipanti strumenti di autorealizzazione trasformando in comportamenti le nozioni trasferite in modo efficace e perfezionando la formazione tradizionale. Il metodo integra l'efficacia delle tecniche di arti marziali, che da secoli trarrebbero comportamenti funzionali in modo non verbale su allievi di qualunque estrazione e personalità, con quelle della formazione del personale; i concetti e abilità delle arti marziali per la gestione di contesti caotici e complessi tramite le soft skills. L'applicazione di specifiche strategie ed abilità trasforma un problema complesso, emotivamente e fisicamente impegnativo in un evento gestibile arricchendo di metodologie, tecniche e modelli per poter autonomamente esercitarsi su quanto appreso. Il tutto senza pericolo o impatti fisici e senza dover avere particolari abilità atletiche, attraverso semplici aggressioni simulate ed attività di briefing.

### Modulo 1 – 8 h

#### 1) “La negoziazione svantaggiata”:

Esercitazione: tecnica di autodifesa da rissa

- a) Agire vs Reagire: dinamica ed efficacia
- b) Lateral thinking: come agire in modo creativo ed efficace
- c) L'ascolto attivo nel problem solving
- d) Conoscere il proprio potenziale e mezzi a disposizione
- e) Come trasformare un problema in opportunità

#### 2) “Lo stallo”:

Esercitazione: tecnica di autodifesa da molestia

- a) Cambio di prospettiva: innesco e funzionalità
- b) Consapevolezza del ruolo: vittima o carnefice?
- c) “Controdeduttività”: reazione spontanea ed azione efficace
- d) Gestione dello stato emotivo

- e) Uso dell'energia dell'aggressore

## Modulo 2 - 4 h

### 1) “Essere tirati in ballo”

Esercitazione: tecnica di autodifesa da aggressione da strada

- a) Approccio statico vs dinamico
- b) “La resistenza è inutile”?
- c) Flusso e cambiamento
- d) Percezione e realtà del contesto
- e) Il paradigma del “perché”

**DURATA****EDIZIONI**

- Milano 15-21 maggio 2025 (tot. 12 ore)
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 28 novembre e 9 dicembre 2025 (tot. 12 ore)