

**CORSO DI APPROFONDIMENTO PER NEGOZIATORI ESPERTI  
DELLA CRISI D'IMPRESA**

***Ruolo della  
percezione personale  
nella relazione***

## Sospensione del giudizio: il negoziatore discrimina fra

**DATI** → dati concreti come fatti, aspetto esteriore e comportamento (sorride, piange, aggrotta la fronte)

**DEDUZIONI** → valutazioni personali sullo stato della persona e sulle sue motivazioni

*Esercitazione*

# Discriminare fra dati e deduzioni

	Dati	Deduzioni
1. Si muove nervosamente		X
2. Socievole		X
3. Si morde nervosamente il labbro inferiore, aggrotta la fronte, batte il piede	X	X
4. Eccitato		X
5. Alto 170 cm, spalle larghe, muscoloso	X	
6. 10 kg di troppo, un lembo di camicia che avanza fuori dai pantaloni, jeans rattoppati	X	
7. Sguardo astuto		X
8. Sembra un imbroglione, falso, scaltro		X
9. Sguardo bieco, sospettoso, siede scomposto		X
10. Sembra sulle spine		X
11. Sguardo colpevole		X
12. Da come si guardano si capisce che si amano ancora		X
13. Pelle giallastra, respiro frequente	X	
14. Sprofondato nella sedia, spalle curve, appoggiato indietro, gambe allungate in avanti	X	
15. 40 anni circa, indossa abiti alla moda, cravatta in tinta, 24-ore, spalle erette	X	
16. Espressione triste, chiaramente insoddisfatta, persona molto infelice		X
17. Lei è bellissima, secondo me ha già un altro		X
18. Bel corpo, ricercato nel vestire	X	X
19. Buon portamento, sguardo attento ed interessato, alto livello di energia		X
20. A questi genitori non interessa nulla dei figli		X
21. Che volgare!		X
22. Siede compostissimo, guarda fisso negli occhi, non manifesta tic nervosi	X	
23. Tipico esempio di matto da legare		X

# Il nostro sguardo sulla realtà

Percezione della realtà (dati)

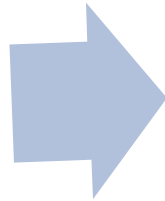
+

nostro “filtro mentale”



deduzioni

# Il nostro sguardo sulla realtà



# Le mappe mentali

“La mappa non è il territorio” (Alfred Korzybski)



Modo attraverso cui attribuiamo  
significato al mondo

# Questione di punti di vista

Ruolo delle mappe mentali  
nelle interazioni/relazioni



Come capirsi?



✓ Flessibilità

✓ Feedback



# Pregiudizio e giudizio

Il cervello lavora per categorie predefinite

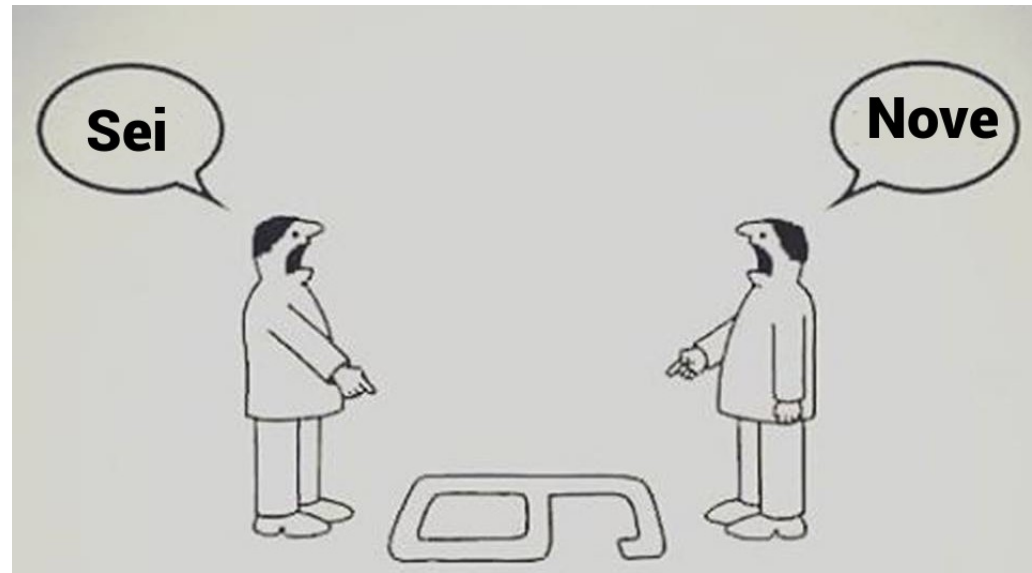


Il dubbio come atteggiamento



# Elogio dell'incertezza

Ruolo delle  
CONVINZIONI  
nelle interazioni umane



# La riformulazione



Il negoziatore favorisce l'esplorazione dell'esperienza

La riformulazione serve a  
**CONDIVIDERE SIGNIFICATI**



**COMPRENSIONE**

“La parola non è la cosa” Alfred Korzybski

# L'interazione fra negoziatore esperto e attori è

- ✓ **Esplorare** la situazione
- ✓ **Comprendere** gli obiettivi
- ✓ per poi **Agire** secondo i programmi