

INSIDE

Your attitude



BE YOUR OWNER – Ruolo, rischi e opportunità
INSIDEOUT – INVENTING
Approfondimento

17 Ottobre 2023

APPROFONDIMENTO SKILLS INTEGRATION



INVENTING

Esplorare modi alternativi
ed evolutivi di agire



RELATING

Raggiungere insieme
traguardi comuni

SEI POSSIBILI MODALITÀ DI INFLUENZAMENTO

DOMANDE POTENTI PER INFLUENZARE

SEI POSSIBILI MODALITÀ DI INFLUENZAMENTO



SEI POSSIBILI MODALITÀ DI INFLUENZAMENTO



FASCINAZIONE

L'influenza si innesca per un **condizionamento** più o meno inconsapevole, che può derivare dalla fiducia verso l'altro, dalla simpatia/empatia, dalla reputazione o riprova sociale, dalla leadership dell'altro o dalla sua posizione/potere.

E' una tipologia di influenzamento che si muove soprattutto su un **piano soggettivo ed emotivo**.

Può funzionare, in particolare, in situazioni in cui le parti non hanno lo stesso livello di preparazione, competenza o esperienza sulla tematica oggetto di conversazione.

L'influenza si innesca attraverso il **convincimento** dell'altro rispetto alla validità delle proprie affermazioni e azioni. Si basa sull'utilizzo di **specifiche tecniche persuasive**, come il disco rotto ad esempio, e su una particolare forza comunicativa del proprio **storytelling**.

La persuasione è una tipologia di influenzamento che si muove soprattutto su un **piano soggettivo ed emotivo** e può funzionare in situazioni in cui le parti non hanno lo stesso livello di preparazione, competenza o esperienza oppure quando c'è un differente livello di interesse/motivazione rispetto alla tematica oggetto della conversazione.



PERSUASIONE



OBIEZIONE

L'influenza si innesca attraverso la **messa in evidenza dei punti di distanza** tra la propria posizione e quella dell'altra parte o della maggioranza. Si basa sulle **tecniche persuasive di minoranza**, che mirano a far emergere un punto di vista distante dal pensiero generale, controcorrente o fuori dagli schemi.

Influenzare attraverso le obiezioni richiede una forte preparazione la capacità di mantenere un **approccio comunicativo assertivo**, senza scivolare nell'aggressività o al contrario nella passività. Può funzionare in situazioni in cui il livello di preparazione, competenza e esperienza è alto in entrambe le parti oppure sbilanciato a favore di chi intende influenzare.

SEI POSSIBILI MODALITÀ DI INFLUENZAMENTO



ARGOMENTAZIONE

L'influenza si innesca attraverso l'**efficacia della capacità argomentativa**. Si basa su una **comunicazione efficace**, un approccio assertivo e allo stesso tempo empatico verso chi ascolta. Influenzare attraverso le argomentazioni richiede di essere molto preparati sulla tematica oggetto di conversazione.

In una conversazione di influenzamento per argomentazioni, è utile che i punti di vista siano espressi in modo focalizzato e sintetico e che le affermazioni siano alternate a **domande aperte e potenti** verso chi ascolta. Può funzionare in situazioni in cui entrambe le parti sono preparate sulla tematica e sono allenate all'ascolto.

L'influenza si innesca quando le **argomentazioni** sono **sostenute dall'approccio metodologico utilizzato per generarle**.

Ad esempio, riportare i **dati** alla base di una propria affermazione rafforza la sua credibilità. In alternativa, illustrare il **metodo** utilizzato per arrivare ad una determinata conclusione, sostiene la forza delle proprie argomentazioni.

Può funzionare soprattutto in situazioni in cui si affrontano problemi complessi, in cui le alternative possibili di decisione e azione sono molteplici e potenzialmente valide.

E' una particolare tipologia di influenzamento per argomentazioni.



METODOLOGICO



INTEGRAZIONE

L'influenza si innesca attraverso la **messa in evidenza dei punti di contatto** tra il proprio punto di vista e quello dell'altra parte. Si basa su **principi e tecniche della comunicazione inclusiva**, che parte dal presupposto di trovare sempre elementi di efficacia nel punto di vista degli altri.

Influenzare attraverso l'integrazione richiede la capacità di modulare il proprio pensiero per accogliere in esso elementi dell'altro. Richiede la capacità di lasciar andare alcuni elementi delle proprie convinzioni, a beneficio di una più alta **reciprocità di intenti**. Può funzionare a prescindere dal livello di preparazione, competenza ed esperienza delle parti coinvolte. Richiede una **forte capacità di ascolto**.

DOMANDE POTENTI PER INFLUENZARE



Alcuni esempi pratici:

- Qual è il tuo **punto di vista**?
- Qual è il **problema** da risolvere secondo te?
- Quali sono i **vincoli** da considerare secondo te?
- Quali **benefici** si ottengono secondo te da questa soluzione?
- Quali **rischi** dobbiamo considerare?
- Quale **impatto** vogliamo generare?



Preparare una **strategia di influenzamento** significa:

- definire un **obiettivo di influenzamento**
- scegliere una o più possibili **modalità di influenzamento**
- immaginare un **set di domande potenti**
- ipotizzare le **obiezioni** che riceveremo nella conversazione
- definire un **set di argomentazioni** forti, sintetiche e focalizzate

In particolare, una **domanda è potente** quando è:

- **aperta**, se stimola la riflessione;
- **autentica**, se è sinceramente interessata alla risposta;
- **asciutta**, se è espressa in modo sintetico.

Una domanda potente contiene spesso formule del tipo «secondo te», «dal punto di vista». Non inizia con perché. E' orientata al futuro.

IN SINTESI

Nella preparazione di una strategia di influenzamento, è importante immaginare:

- sia le **argomentazioni** che porteremo;
- sia le **obiezioni** che riceveremo;
- sia le **domande** che faremo.