

OBIETTIVI

Lo scopo del corso è sviluppare una competenza linguistica basata su tecniche specifiche che è possibile applicare in diverse aree delle interazioni umane. Questa competenza linguistica affonda le sue radici in teorie come la teoria linguistica del metamodello, la PNL, le domande socratiche, il pensiero critico e le neuroscienze. È possibile utilizzare efficacemente questo potente metodo in diversi contesti, come la conversazione individuale, le riunioni e il parlare in pubblico. Inoltre, questo modello può essere applicato per favorire le capacità comunicative nell'area dell'assertività, della negoziazione, della gestione dei conflitti, della persuasione, del coaching.



*"Tutto ciò che può essere detto,
può essere detto chiaramente"*
WITTGENSTEIN

PROGRAMMA

L'uso del linguaggio per trasmettere un'idea

- > La struttura profonda del linguaggio
- > La struttura superficiale del linguaggio

Riconoscere i difetti in un argomento notando la violazione del linguaggio smart

- > Generalizzazione:
 - quantificatori universali
 - operatori modali
- > Cancellazione:
 - cancellazione semplice
 - indice referenziale non specificato
 - nomination di verbo non specificato
 - distortion
- > Cause-effect
- > Lettura della mente
- > Presupposto

L'uso del linguaggio per confrontare e ristrutturare un'idea

- > Identificare le intenzioni sottostanti
- > Ridefinire comportamenti e significati
- > Comprensione delle conseguenze dell'argomento
- > Chunk down e chunk up
- > Usare l'analogia per comunicare
- > Cambiare la dimensione della cornice di riferimento del ragionamento
- > Sottolineare un altro risultato possibile
- > Cambiare il modello di realtà di riferimento
- > Dare un controesempio
- > Riconoscere e impostare una gerarchia di criteri e valori

- > Applicare al Sé il pensiero critico
- > Metaframe: la cornice delle cornici del pensiero

Domande socratiche

- > Domanda socratica e pensiero critico
- > L'uso di domande socratiche:
 - rivelare il problema
 - concepire alternative ragionevoli
 - esaminare varie potenziali conseguenze
 - valutare tali conseguenze
 - distanziare

Il linguaggio ipnotico

- > Yes-set
- > Suggestimenti incorporati
- > Bind / double bind
- > Suggestimenti a risposta aperta
- > Implicazione indiretta utilizzando il negativo
- > Paradosso
- > Riferimento alle esperienze di vita
- > Metafore e storie

Applicazione del linguaggio smart

- > Assertività
- > Negazione
- > Negoziazione
- > Gestione dei conflitti
- > Parlare in pubblico (presentare e rispondere a domande "difficili")
- > Coaching



PARTECIPANTI



Manager, coordinatori, team leader, project manager e chiunque desideri rafforzare il proprio uso del linguaggio per persuadere, discutere, negoziare, controbattere.

EDIZIONI

2020

Milano, 26-27 Marzo


Milano, 25-26 Maggio

Milano, 1-2 Ottobre

Milano, 17-18 Dicembre

ISCRIZIONI

 SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:

- 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
- 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 www.scuoladipaloalto.it

 informazioni@paloaltoscuola.it