

IO VOTO DONNA - FAFTPlus

Le parole dette, le parole sentite

Perché alcune forze politiche, alcune persone e alcune idee, spesso anche in modo incomprensibile, godono di così tanta popolarità? Che cosa c'è di conscio o inconscio dietro queste organizzazioni, dietro queste persone e a sostegno di queste pensieri e visioni? Perché frasi come "America first!" funzionano nel 2016 e non nel 2008? Perché il modo di esprimersi di alcuni è così magneticamente irresistibile e non possiamo esimerci dall'ascoltarli, anche se non condividiamo le loro idee?

Possiamo, come fanno molti, pensare che si tratti di doti innate degli oratori, di un dono che hanno ricevuto alla nascita. Possiamo liquidare queste persone tacciandole di populismo (se non condividiamo il loro pensiero) o recriminare sulle qualità che esse hanno e noi no (se siamo d'accordo con quello che dicono). Oppure possiamo imparare a utilizzare il pensiero e la lingua in un modo altrettanto efficace e personalizzato.

Come fare? La risposta la troviamo nel MODO in cui possiamo utilizzare le parole per MOTIVARE e INFLUENZARE, nel modo in cui connettiamo PENSIERO e EMOZIONE. E, soprattutto, nella capacità di CALARCI nella persona che ci sta ascoltando, per capire le sue emozioni, i suoi presupposti, i pregiudizi che incarna, la sua chiave di lettura e interpretazione della realtà.

Il modo migliore per raggiungere risultati eccellenti è quello di diminuire la distanza tra quello che VOGLIAMO COMUNICARE e quello che i nostri ascoltatori INTERPRETANO. Per far questo dobbiamo SAPER ASCOLTARE, saper CAPIRE quello che ci viene detto e alla fine TRADURRE quello che vogliamo dire nella LINGUA di chi ci ascolta.

DA QUESTO CORSO ASPETTATEVI I SEGUENTI RISULTATI

1. **Molta pratica!** Durante gli incontri ogni partecipante arricchirà il proprio bagaglio in modo stimolante e imparerà a migliorare i seguenti aspetti.
 - a. **Panoramica** su quello che sappiamo sui logaritmi dietro i social media e quali usare, per cosa, come e quando.
 - b. **La costruzione della propria persona e personalità personale e politica.** Come valorizzare le proprie peculiarità integrandole nelle idee di fondo del proprio partito-movimento.
 - c. **Strutturare, creare, lanciare e condurre un discorso personalizzato.**
2. **Un miglioramento continuo e misurabile del VOSTRO modo di comunicare quello che volete e di FARVI VERAMENTE CAPIRE.**
3. **Una trasformazione positiva del vostro modo di vedere e percepire il mondo attorno a voi.**
4. **Un massiccio aumento del grado di SODDISFAZIONE e DIVERITIMENTO in quello che fate!**
5. **Un ampliamento costante e duraturo del consenso politico, personale e come politici!**

POSSIBILI CONTENUTI TEORICI E PRATICI:

- Le dieci regole della lingua efficace.
- Classici errori di comunicazione. Le cose che diamo per scontato.
- Come creare parole, frasi e discorsi che si imprimono nella memoria collettiva.
- Coinvolgere l'ascoltatore, essere il messaggio. Come costruire la propria personalità politica: l'autenticità, la faccia sulle idee.
- Il linguaggio senza le parole... anche quando scriviamo. Nuovi usi del corpo e della voce.
- Stereotipi e realtà riguardo l'uso del linguaggio e riguardo le persone. Ovvero: quello che vorremmo che le persone fossero (e NON sono), e quello che SONO veramente (e che noi non vorremmo che fossero).

A SCELTA CI POTREMMO CONCENTRARE SU UNO DI QUESTI TRE MODULI

PRIMO MODULO

Ci concentreremo sulla persona. Uso del corpo nella comunicazione e nella costruzione di un discorso pubblico. Costruzione di un discorso scritto: dall'idea al modo di esprimerla per essere convincente e il più universale possibile (senza diventare demagoghi!)

SECONDO MODULO

Punto focale: cosa funziona e cosa no nella comunicazione politica. Come non cadere negli stereotipi e come creare la lingua che arricchisce la nostra comunicazione. Creeremo discorsi orali e scritti e ne vedremo potenzialità e limiti. Analizzeremo discorsi e atteggiamenti dei politici nostrani e internazionali per capire e imparare da chi ci piace (e anche, a volte, da chi non ci piace).

TERZO MODULO

La motivazione personale e i sogni politici: come utilizzarli per convincere. La comunicazione all'interno del partito-movimento e verso l'esterno.

DURATA:

Un incontro di 4 ore.

NUMERO DI PARTECIPANTI

10-12 al massimo, per permettere a tutte di fare pratica assistita

CONDUTTORE:

Andreas Barella, Dr. Phil. I Università di Zurigo.