

ARGOMENTARE per CONVINCERE

un corso per giovani al master



Premessa

Si tratta di una proposta ancora da modulare, in funzione delle esigenze del Master e dei suoi allievi.

Si procede pertanto a una sorta di progettazione «virtuale» che mette in campo gli elementi essenziali: metodologia, contenuti, tipi di esercitazioni, un ipotesi tutta da verificare di impegni e durate.

Si propone infine, in un'ottica di modularità, la possibilità di estensioni con moduli aggiuntivi, peraltro a volte autoportanti.

Obiettivi

- Conoscere i punti chiave della teoria dell'argomentazione
- Conoscere gli elementi chiave della retorica
- Conoscere gli elementi chiave della persuasione
- Comprendere i legami tra retorica, logica, persuasione ed empatia
- Dotare le persone di strumenti per argomentare bene
- Dotare le persone di strumenti per convincere e persuadere
- Abilitare e allenare le persone nell'uso degli strumenti

Metodologia

- Work shop laboratoriale
- Alternanza di teoria e messa in pratica
- Esercitazioni contestualizzate sui partecipanti
- Possibilità di accedere a risorse on line e on demand
- Condivisione degli output tra partecipanti (videoregistrazioni di parlato con feedback da docente e discenti).
- Gamification (gare)
- Tutoraggio e coaching individuale e a gruppetti

Contenuti

- Teorie dell'argomentazione
- Dimostrazione e argomentazione
- Contesto, opinabilità e incertezza
- Uditorio e credenze e valori dello stesso
- Argomentazione, scienza e filosofia
- Tipi di argomenti
- Strutture retoriche vincenti e schemi argomentativi
- Fallacie e bias cognitivi
- Arte della persuasione: linguaggio evocativo, metafore, esempi, narrazioni, aforismi
- Domande a illusione di alternativa e dialettica
- Neuroscienze e retorica: contributi e conseguenze pratiche
- Empatia e argomentazione

Esercitazioni



- Disputatio singola e di gruppo ([vedi](#))
- Dialogo socratico ([vedi](#))
- Presentazione discussa di soluzioni
- Elevator pitch questionato
- Colloquio di selezione (con domande a risposta argomentata)
- Perorazione di un progetto (role play di assessment)
- Negoziazione per allocazione di risorse (role play di assessment)
- Relazione in public speaking (report e proposte di implementazione)

Durate, numerosità e impegni

- Durata: 8 mezze giornate (3 h ca)
- Numerosità: gestibile (si può anche pensare ai grandi numeri ma viene meno il tutoraggio/coaching e l'aspetto di esercitazione sarà meno seguito)
- Tutoraggio/coaching: al minimo un'ora studente

Estensioni

- Possibile coaching individuale (due o tre ore a persona: facoltativo?)
- Arte di fare domande ([vedi](#)): un modulo come approfondimento della dinamica di coinvolgimento della controparte - con esercitazioni di Col ([vedi](#)) e interviste (3 mezze giornate in più).
- Oltre all'aspetto orale, aggiungerei lo scritto (3 mezze giornate in più)
- Level: si può articolare su due livelli, base e avanzato

- **NOTA BENE** Come già detto, le durate il design sono ampiamente articolabili.