

**Altri corsi, già realizzati con la
BIBLIOTECA CIVICA DI CASTELLANZA**

“Sulla punta della lingua, sulle ali del pensiero”

Corso semiserio per aspiranti comunicatori per scoprire ciò che si nasconde dentro le parole, il legame sottile, ma tenace tra il pensiero e la parola. Un corso arguto e divertente per acquisire consapevolezza nell'utilizzo della lingua perché, contrariamente a quello che si dice, non si fa mai “tanto per dire”, ma si fa sempre “tanto per pensare”.

“I pensieri e le parole dell'accordo”

Un corso per scoprire le parole e i pensieri che favoriscono le relazioni interpersonali, per riflettere sulle innumerevoli occasioni di contrasto che ostacolano le nostre giornate e su come affrontarle attraverso un uso consapevole del linguaggio.

**“L'umorismo come strumento
di comunicazione e di benessere”**

Un'indagine dell'umorismo nel suo valore positivo di “facilitatore” della comunicazione in situazioni in cui il guizzo o il motto di spirito riescono a creare un clima più favorevole allo scambio di opinioni, al raggiungimento di un accordo, o più semplicemente alla convivenza.

“L'arte di domandare... e talvolta ottenere”

Questo corso aiuta a sviluppare la capacità di interagire con gli altri ponendo domande. Nella scuola, in ambito lavorativo, in famiglia, saper chiedere può determinare il realizzarsi o meno di molte delle nostre aspettative contribuendo al raggiungimento dei nostri obiettivi.

A CHI SI RIVOLGE LA MIA PROPOSTA:

A chi crede nel valore della parola come strumento del pensiero.

Se ci tieni ad arrivare non soltanto alle orecchie, ma al cuore e alla mente di chi ti ascolta, ti piacerà seguire i miei corsi.

Se ti interessa riuscire a intuire “come” pensa chi ti sta parlando, attraverso il suo modo di esprimersi, partecipare potrà esserti molto utile.

PER ISCRIZIONI

Biblioteca Civica • Piazza Castegnate, 2bis Castellanza • Tel. 0331.503.696

biblioteca@comune.castellanza.va.it

PER INFORMAZIONI SUI CONTENUTI DEI CORSI

Elena De Dionigi • e.dedionigi@libero.it



CITTA' DI CASTELLANZA
Assessorato alla Cultura
BIBLIOTECA CIVICA



CASTELLANZA **IN** formazione



**Due corsi condotti
da Elena De Dionigi**

“Le bugie hanno le gambe lunghe”

“Il potere del NO positivo”

“Potrei raccontarvi qui chi sono. E voi potreste crederci.

**Preferisco che mi diciate voi chi sono,
dopo aver partecipato a uno dei miei corsi.**

E io potrei crederci...”

Presentazione sabato **1 OTTOBRE OPEN DAY** sala conferenze
Biblioteca Civica Castellanza h. 14.30 - 18.30

"Le bugie hanno le gambe lunghe"

ovvero L'arte di mentire

MARTEDI 25 Ottobre / 8-15-22-29 novembre h. 21.00 - 22.30

Biblioteca Civica, Piazza Castegnate, 2 bis

QUOTA ISCRIZIONE per 5 lezioni: € 50,00 • Numero minimo iscritti: 8

TERMINE ISCRIZIONI 15 ottobre

"Le bugie hanno le gambe corte!" Ci hanno ripetuto fin da piccoli, come deterrente alla naturale inclinazione di ogni bambino a difendersi con qualche bugia. Ma crescendo abbiamo imparato che anche gli adulti mentono. In modo bonario talvolta, per difendersi e difendere chi amano. Meschina-mente altre volte, per trarre vantaggio a discapito di altri.

Abbiamo imparato a distinguere tra innocenti bugie, frodole, panzane, bubble, fandonie, menzogne, truffe...

Perché allora frequentare questo corso? Cos'altro c'è da imparare? E da quando le bugie hanno le gambe lunghe?

Mentire è un comportamento presente in ogni forma di comunicazione affettiva, professionale, politica. Se facciamo attenzione, ci accorgiamo di come mentiamo in continuazione "bonariamente", soprattutto a noi stessi, convincendoci che la realtà non è come è, ma come vorremmo che fosse. In amore poi, mentire equivale spesso a proteggere chi amiamo da delusioni e sofferenze inutili.

La sincerità assoluta è un concetto poco praticabile e che non necessariamente produce buoni risultati.

Il corso proposto mira a far emergere la consapevolezza di un atteggiamento umano, che trae le sue origini da un processo percettivo fisiologico, e che, se compreso nelle sue potenzialità, può essere sfruttato in senso positivo.

Escludendo la menzogna nelle sue forme truffaldine e criminali, il corso ha un duplice obiettivo: fornire elementi utili a "smascherare" e riconoscere i messaggi ingannevoli spesso nascosti nell'ingaggio e nelle varie forme di comunicazione trasformare la menzogna in una risorsa relazionale positiva

QUESTI I PRINCIPALI CONTENUTI TRATTATI, ATTRAVERSO ANALISI DI ESEMPLI, TESTI, SITUAZIONI:

- mentire a se stessi
- il mentire a se stessi a fin di bene
- il mentire a se stessi dannoso
- meccanismi di difesa e autoinganni
- mentire agli altri
- le forme del mentire
- il linguaggio come strumento di condizionamento mentale
- smascherare chi mente



MARTEDI 17-24-31 gennaio / 7-14 febbraio h. 21.00 - 22.30

Biblioteca Civica, Piazza Castegnate, 2 bis

QUOTA ISCRIZIONE per 5 lezioni: € 50,00 • Numero minimo iscritti: 8

TERMINE ISCRIZIONI 7 gennaio

"Il potere del NO positivo"

ovvero L'arte di negoziare

Tutti noi ci troviamo quotidianamente nella necessità di opporre un rifiuto, per difendere una nostra idea, il nostro tempo, i nostri interessi, o semplicemente un nostro gusto, un nostro modo di percepire la realtà e le situazioni. No, per difendere noi stessi.

No è una tra le prime parole che impariamo e che, tuttavolta, segna le relazioni come un allontanamento, una "brusca frenata", talvolta una rottura.

Molto spesso siamo noi a dover far fronte al rifiuto altrui.

Eppure è possibile dire No, rifiutando il contenuto, ma salvaguardando la relazione.

È possibile dire No, senza sentirsi in colpa, avendo la consapevolezza delle motivazioni profonde e non solo apparenti, che ci spingono al rifiuto.

Ed è altrettanto possibile, accettare un No, senza sentirsi feriti, superando la tentazione di "rompere tutto". È l'arte di negoziare. La difficile, paziente arte di riuscire a ottenere risultati in una situazione sfavorevole, di ricomporre fratture evitando di nuove, di scavalcare ostacoli, piuttosto che travolgerli o farsi da essi travolgere.

Il corso si propone l'obiettivo di approcciare questo delicato argomento, esaminando vari aspetti legati all'abilità della negoziazione, mettendo in risalto come sia possibile imparare a:

- rispettare gli interessi della controparte, pur tutelando i propri
- riconoscere e respingere con fermezza i tentativi di manipolazione
- sviluppare relazioni migliori con familiari e amici, con il datore di lavoro e con i propri collaboratori.

QUESTI I PRINCIPALI CONTENUTI TRATTATI, ATTRAVERSO ANALISI DI ESEMPLI, TESTI, SITUAZIONI:

- il grande valore del No
- il concetto del No positivo
- dalla reazione all'azione positiva
- capire le proprie emozioni e i propri valori
- studiare e prevenire le previcazioni altrui
- il rispetto di sé e il rispetto degli altri
- l'ascolto e l'osservazione dell'altro
- l'utilizzo strategico del linguaggio
- il coinvolgimento e gli interessi condivisi
- come affrontare la resistenza
- come esprimere un No positivo