



## **La Comunicazione Persuasiva**

"I FONDAMENTI DELLA PERSUASIONE NELLA PROFESSIONE FORENSE"

**19 SETTEMBRE 2014 – NH RAVENNA - Piazza Mameli, 1 - 48121 Ravenna**



**Evento accreditato da parte del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Ravenna  
per un totale di n. 3 crediti formativi**

Niente conta di più nell'oratoria del fatto che l'ascoltatore sia ben disposto nei confronti dell'oratore e sia emotivamente coinvolto, sì da lasciarsi dominare più dagli impulsi e dalle emozioni che da una valutazione critica e razionale. Gli uomini giudicano molto di più in base a odio o amore, desiderio, ira, dolore, gioia, speranza, timore, errore, piuttosto che in base alla verità o a una disposizione o una qualche norma giuridica, precedente legale o alle leggi.

[Cicerone]

La capacità di comunicare efficacemente in qualunque contesto è da sempre una delle più apprezzate e remunerate dagli esseri umani di qualunque cultura. Chiunque rivesta ruoli di Leadership, in qualunque ambito della vita, non può prescindere dall'acquisire tale l'abilità ma in particolar modo ciò è vero per chi svolge professioni, come quella Forense, in cui la capacità di convincere e persuadere a livello emozionale è almeno importante come quella di saper argomentare in maniera logica e stringente le proprie ragioni!

La persuasione è l'arte di modificare l'atteggiamento o il comportamento altrui attraverso uno scambio di idee. A differenza di altre maniere di convincimento la persuasione utilizza solamente le parole o il linguaggio del corpo per riuscire a mettere l'interlocutore in uno stato d'animo specifico a cui punta il persuasore

La comunicazione (persuasiva) riguarda tutti noi e ci coinvolge completamente, di fatto comunichiamo continuamente con il mondo esterno e con gli altri risultando a volte efficaci ed altre non efficaci .... pertanto siamo liberi di scegliere se gestire in maniera efficace la comunicazione o lasciarla al caso.

### **OBIETTIVI**

- Acquisire tecniche di analisi della comunicazione verbale e non verbale
- Migliorare le proprie capacità di persuasione
- Migliorare la comunicazione con le controparti nella mediazione civile facilitandone così l'accordo

### **Programma**

Comunicazione persuasiva: etica e manipolazione

### **Il linguaggio del corpo: quello che la voce non dice**



- ✓ Analisi e interpretazione del comportamento non verbale

**Empatia e comprensione del cliente: la base della comunicazione efficace**

- ✓ Il rispecchiamento e la guida
- ✓ Il rispecchiamento non verbale
- ✓ Il rispecchiamento verbale

Docente: Dr. Andrea Castello

**Modelli e tecniche di persuasione**

- ✓ La persuasione: definizione, modelli e tecniche
- ✓ Persuasione ed etica
- ✓ Tecniche di Persuasione:
  - Impegno e Coerenza
  - Autorità
  - Riprova Sociale
  - Reciprocità
  - Simpatia
  - Scarsità

Docente: Dr. Andrea Castello

**Le tecniche conversazionali persuasive**

- ✓ Le tecniche conversazionali
- ✓ I pattern linguistici persuasivi
- ✓ Tecniche di ricalco e guida
- ✓ I presupposti (Milton Model)
- ✓ La parafrasi
- ✓ I truismi
- ✓ Le causative
- ✓ Le domande che orientano
- ✓ Le domande ad illusione di alternativa

Docente: Dr. Andrea Castello

**Durata e orario**

Una giornata - 10 – 13 pausa pranzo 14 – 17

**Strumenti di controllo per l'effettiva partecipazione:**

- Registro presenze

**Quota di partecipazione e pagamento**

Per l'intero seminario, comprensivo del materiale didattico è di 150 € (incluso IVA).

La quota per la partecipazione al corso andrà accreditata mediante bonifico sul c/c intestato a Studio Castello & A. sas presso la Deutsche Bank, Agenzia A di Via Corticella n. 3 – Bologna, IBAN - IT17G0310402401000000821306

**Modalità di iscrizione**

Per iscriversi al Corso è necessario inviare copia della scheda di iscrizione per e-mail, completa in ogni sua parte, firmata dal richiedente, allegando copia attestante l'avvenuto pagamento, entro una settimana dalla data del corso

([www.psicologiadellavoro.org](http://www.psicologiadellavoro.org)).

Al termine del corso sarà rilasciato un attestato di partecipazione con indicazione della durata e dei crediti formativi, riconosciuti.



**STUDIO CASTELLO & A.**  
*Consulenza e formazione*

Per informazioni ulteriori, preview delle slide e tutorial del corso: [www.psicologiadellavoro.org](http://www.psicologiadellavoro.org)