



La Comunicazione Persuasiva

"I FONDAMENTI DELLA PERSUASIONE NELLA PROFESSIONE FORENSE"

28 MAGGIO 2014 – Hotel Sporting, Viale A. Vespucci 20 - Rimini



**Evento accreditato da parte del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Rimini
per un totale di n. 6 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 a 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.

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