



In collaborazione con
**L'ISTITUTO INTERNAZIONALE
DI SCIENZE CRIMINOLOGICHE E
PSICOPATOLOGICO-FORENSI**
(Miur. Dip Formaz Sup. e Ricerche
Cod car 62065CSS)



Corso di PERFEZIONAMENTO in

“TECNICHE di COMUNICAZIONE EFFICACE, NON VERBALE e PERSUASIONE FORENSE”

Verranno evidenziate le tecniche di comunicazione verbali e non verbali, Nozioni essenziali di PNL mirata , tecniche di comunicazione scritta, esaminate le potenzialità dello stile più congeniale di ognuno e le stesse tecniche saranno personalizzate per i singoli partecipanti al corso.

Presentazione di Avv. Roberto Cataldi

Docenti : Prof. VINCENZO MASTRONARDI – Dott.ssa MONICA CALDERARO- -

I INCONTRO Venerdì 2 ottobre 2020 PRIMA SESSIONE Ore 09.30/13.30

- La comunicazione non verbale nel Colloquio, nell'interrogatorio, nell'argomentare Variabili interpersonali. Le ricerche sull'aspetto fisico
- *La scala di comunicazione non – verbale, Segni logici ed alogici*
- *Aspetti vocali e non verbali del parlato*
- I segnali di accesso comunicativo efficace del messaggio positivo; i segnali di rifiuto
- I Segni "alogici " (emotivi) della comunicazione non verbale definiti anche indicatori di “fuga inconscia di informazioni non verbali”.
- Le ricerche della CIA e del Pentagono sulla simulazione e la menzogna ,

SECONDA SESSIONE Ore 14.30/18.30

- *“Persuadere o convincere. Strategie verbali ed incisività emozionale*
- L'arte della comunicazione verbale nelle strategie oratorie (L'esempio, L'illustrazione del linguaggio figurato, Il modello, L'analogia, La metafora, L'allegoria, L'aforisma, Oratoria forense ecc.)
- Esercitazioni con rappresentazioni filmiche esemplificative delle migliori pellicole cinematografiche in tema di persuasione forense (I Parte)
- Role-playing, sedute sperimentali videoregistrate e Debriefing
- Raccolta delle grafie da parte di coloro che vorranno effettuare le sedute sperimentali per la interpretazione delle predisposizioni dello stile interattivo di ciascuno

II INCONTRO Sabato 3 ottobre 2020

PRIMA SESSIONE Ore 09.30/13.30

- *Sintesi degli schemi argomentativi persuasivi*
- *I 10 effetti persuasivi forensi 1) Effetto dimostrativo 2) effetto di competenza, 3) effetto di metodo, 4) effetto di evidenza, 5) effetto dubitativo, 6) effetto intimidativo, 7) effetto implicativo, 8) effetto di complicità, 9) effetto di insistenza, 10) effetto emotivo*
- Esercitazioni con rappresentazioni filmiche esemplificative delle migliori pellicole cinematografiche in tema di persuasione forense (II parte)
- Role-playing, sedute sperimentali videoregistrate e DeBriefing

SECONDA SESSIONE Ore 14.30/18.30

- *sedute sperimentali simulate con alcuni allievi*
- *Le variazioni di stile e le 12 variabili: dominante, drammatico, polemico, animato, incisivo, rilassato, attento, aperto, amichevole, preciso, voce e immagine.*
- *La Psicologia del giudicare e i vizi delle percezioni soggettive*
- *Role-playing dei partecipanti al corso con sedute registrate*
- *La personalizzazione dello stile*
- *Sedute sperimentali dei partecipanti al corso per la individuazione dello stile personale*
- *Esercitazioni con rappresentazioni filmiche esemplificative delle migliori pellicole cinematografiche in tema di persuasione forense (III ed ultima parte).*