

05-12-19 MARZO 2024 ORE 14.00- 18.00

Webinar ZOOM

## L'ARTE DELLA PERSUASIONE

Strumenti di neurolinguistica per influenzare gli schemi di pensiero propri e altrui generando cambiamenti utili che favoriscono la negoziazione

### Premessa

La neurolinguistica è una disciplina, nata negli anni settanta ad opera di Richard Bandler e John Grinder, che studia come il linguaggio può influenzare gli schemi di pensiero propri e altrui generando cambiamenti sulla qualità delle emozioni e dei comportamenti. Poiché il linguaggio è rappresentativo del nostro sistema di credenze, e quello in cui crediamo determina i nostri comportamenti e la nostra interpretazione del mondo, questa interpretazione incide direttamente sulla qualità dei nostri pensieri, delle nostre emozioni e dei nostri comportamenti. Il modo migliore per comprendere una persona passa quindi inevitabilmente anche dalle caratteristiche della sua comunicazione. Le parole che utilizziamo nella nostra comunicazione sono infatti l'espressione delle nostre esperienze di vita e possono rivelare molto di quello che siamo e di quello in cui crediamo, soprattutto quando sono analizzate nel loro insieme a livello di struttura, successione e regole

### Obiettivo

Riconoscere come il nostro sistema di credenze influenza la nostra realtà e come, divenendone consapevoli, possono essere effettuati cambiamenti sulla qualità delle emozioni e dei comportamenti, favorendo così la negoziazione

### Contenuti

I meccanismi caratteristici della comunicazione  
Bias e distorsioni cognitive. Come accorgersi di averle  
Riconoscere i propri schemi mentali per modificarli  
I passi e le domande per persuadere la persona a cambiare le proprie convinzioni  
Abilità linguistiche

### Destinatari

Il corso è rivolto agli iscritti all'Ordine degli Avvocati e a tutti coloro che, indipendentemente dalla formazione, siano interessati ad apprendere l'arte della persuasione.

*L'evento verrà trasmesso in modalità webinar.*

*Il giorno prima dell'evento gli iscritti al Corso riceveranno, tramite email, le istruzioni per il collegamento.*

Evento a pagamento, organizzato dall'Ordine attraverso la Fondazione Forense, nell'ambito del programma di formazione continua per gli Avvocati.

La partecipazione all'evento consente l'attribuzione di **n. 6 crediti formativi di cui n. 1 in materia obbligatoria** per l'intero percorso.

Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **€ 120,00** devono essere effettuate da **Sfera** cliccando **[qui](#)**.

## **PRIMO MODULO - 05 MARZO 2024 ORE 14.00-18.00**

### **Temi trattati**

Schemi mentali e convinzioni

La percezione del mondo come rappresentazione personale di una realtà più complessa

I meccanismi caratteristici della comunicazione: generalizzazioni, cancellazioni, deformazioni

Le confutazioni per gestire le generalizzazioni, cancellazioni e deformazioni

## **SECONDO MODULO - 12 MARZO 2024 ORE 14.00-18.00**

### **Temi trattati**

Dememorizzare le emozioni invalidanti

Sviluppare l'intelligenza emotiva per creare fiducia

Bias e distorsioni cognitive. Come accorgersi di averle

Ipnosi conversazionale

## **TERZO MODULO - 19 MARZO 2024 ORE 14.00-18.00**

### **Temi trattati**

La parola crea. Saper creare con le parole l'esatta realtà che vogliamo ottenere

Come il dialogo interno condiziona la qualità delle nostre emozioni

Tecniche per spostare la persona a vedere il problema in una cornice totalmente differente

I passi e le domande per cambiare le convinzioni della persona e portarla ad effettuare un cambiamento

Lezione di deontologia

### **Relatrici**

**Avv. Giulia Sapi**, Consigliera dell'Ordine degli Avvocati di Milano

**Avv. Tiziana Fragomeni**, Avvocato negoziatore, esperta in ADR -metodologie alternative alla causa e al processo- che utilizza nel proprio lavoro per aiutare i suoi clienti a raggiungere accordi soddisfacenti senza giungere in tribunale. Si dedica da anni all'insegnamento della gestione costruttiva dei conflitti della negoziazione, stravolgendo il paradigma di partenza, fondato sulla contrapposizione, per trasformare il conflitto in una sfida e in uno strumento di conoscenza di se stessi. È responsabile scientifico dell'Associazione enne.zero, dove progetta e conduce ogni mese laboratori sul tema del conflitto, negoziazione, dinamiche relazionali e strumenti di auto-conoscenza. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.