



Strategie e tattiche dell'oratoria forense e della persuasione

Ottobre - novembre 2019

Primo modulo

Giorno	Orario	Docente	Argomento
Sabato 12 ottobre	10.00 – 11.30 11.45 – 13.00	Guglielmo Gulotta	La comunicazione persuasiva: strategie e tattiche
	13.00 – 14.30	<i>Intervallo</i>	
	14.30 – 16.15 16.30 - 17.30	Luisa Puddu	La persuasione nel contesto forense: esemplificazioni da un'arringa
Domenica 13 ottobre	10.00 – 11.30 11.45 – 13.00	Alessandro Traversi	L'oratoria forense dall'antichità ai giorni nostri
	13.00 – 14.30	<i>Intervallo</i>	
	14.30 – 16.00 16.15 - 17.30	Emanuele Montagna	Il processo come teatro: il metodo "Actors studio"



Strategie e tattiche dell'oratoria forense e della persuasione

Ottobre - novembre 2019

Secondo modulo

Giorno	Orario	Docente	Argomento
Sabato 26 ottobre	10.00 – 11.30 11.45 – 13.00	Adelino Cattani	Dimostrazione logica e argomentazione retorica
	13.00 – 14.30	<i>Intervallo</i>	
	14.30 – 16.15 16.30 - 17.30	Adelino Cattani	La palestra del botta e risposta: esercitazione
Domenica 27 ottobre	10.00 – 11.30 11.45 – 13.00	Giovanantonio Forabosco	Humor e persuasione
	13.00 – 14.30	<i>Intervallo</i>	
	14.30 – 16.00 16.15 - 17.30	Guglielmo Gulotta	La teoria generale della persuasione forense anche attraverso la lettura di arringhe classiche.



Strategie e tattiche dell'oratoria forense e della persuasione

Ottobre - novembre 2019

Terzo modulo

Giorno	Orario	Docente	Argomento
Sabato 23 novembre	10.00 – 11.30 11.45 – 13.00	Guglielmo Gulotta	L'argomentazione di tipo psicologico
	13.00 – 14.30	<i>Intervallo</i>	
	14.30 – 16.15 16.30 - 17.30	Andrea Iacona	Correttezza ed efficacia nell'argomentazione
Domenica 24 novembre	10.00 – 11.30 11.45 – 13.00	Vinicio Nardo	L'arringa nel giusto processo
	13.00 – 14.30	<i>Intervallo</i>	
	14.30 – 16.00 16.15 - 17.30	Guglielmo Gulotta e collaboratori	Esercitazione finale