



dott. ric. Serena Tomasi
UNIVERSITA' DI TRENTO
CERMEG

**“Fondamenti di psicologia
forense:
Strategie per persuadere”**

Corso Sperimentale di Scrittura Giuridica
27 settembre 2018



Dalla teoria alla pratica argomentativa

TEMA: persuasione forense, strategia del consenso

FONDAMENTI: teoria dell'argomentazione (*skills + commitment etico-sociale*)

PROSPETTIVA: diritti aletici (diritto a disporre di strumenti epistemici per distinguere le informazioni)



Perché la prospettiva psicologica è adatta a trattare l'argomento della persuasione nella realtà processuale?

- *1958, Traité de l'argumentation - la nouvelle rhétorique scritto da Chaim Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca*
= *riconoscimento e valorizzazione del livello della realtà sociale*
- *Processo non si svolge sui fatti accaduti ma su ciò che si dice sui fatti accaduti*
= *rappresentazione della realtà – modo di esposizione (fabula – intreccio)*



Perché la prospettiva psicologica è adatta a trattare l'argomento della persuasione nella realtà processuale?

- *Dramma(turgia) del processo*
 - = *il processo si celebra*
 - = *controllo delle impressioni*
 - = *manovra strategica (esplicito/implicito)*



Le armi per persuadere – R. CIALDINI

6 (+1) FATTORI associati alla persuasione

0. Interesse materiale

1. Reciprocità

2. Impegno e coerenza

3. Riprova sociale

4. Simpatia

5. Autorità

6. Scarsità

Conclusione



Argomento = ciò che *può* risultare persuasivo

- Esposizione al fallimento
- Fattori contestuali e extra-contestuali (logica, empatia, autorevolezza, legittimazione del parlante, condizioni di felicità del discorso)

Grazie! ----- serena.tomasi@hotmail.it



F. D'Agostini, ***Verità avvelenata. Buoni e cattivi argomenti nel dibattito pubblico***, Bollati Boringhieri, Torino 2010

F. D'Agostini, ***Menzogna***, Bollati Boringhieri, Torino 2012

F. D'Agostini, ***Le ali al pensiero. Introduzione alla logica***, Carocci, Roma 2015

F. Piazza, ***La Retorica di Aristotele***, Carocci, Roma 2015.

R.B. Cialdini, ***Le armi della persuasione***, Giunti, Firenze 2018.

G.Gullotta – L.Puddu, ***La persuasione forense. Strategie e tattiche***, Giuffrè, Milano 2004.