



Ciclo seminariale nell'ambito della *Cattedre di*

Diritto processuale civile

Negoziazione, mediazione e conciliazione nei conflitti - Programma 2024

PRESENTAZIONE 24 ottobre 2024 - ore 12:30 - Aula 7 (durante la lezione del Prof. Bove - Diritto Processuale Civile)

Docenti

Prof. Mauro Bove
Avv. Gabriele Minelli
Avv. Angelo Santi

Informazioni generali

Descrizione

Le lezioni di didattica integrativa si prefiggono l'obiettivo di introdurre gli studenti allo studio ed all'apprendimento delle tecniche di negoziazione e mediazione, finalizzate alla risoluzione dei conflitti. Considerato il crescente sviluppo dei metodi di risoluzione delle controversie di natura consensuale, soprattutto con riferimento alla negoziazione, mediazione e conciliazione civile e commerciale, il ciclo di lezioni mira a garantire agli studenti l'acquisizione di varie competenze di base in materia di negoziazione e comunicazione, nonché a fornire una prospettiva ulteriore agli studenti che vorranno poi approfondire la conoscenza dei metodi consensuali.

Modalità di svolgimento

Il corso si articola in 6 lezioni, per complessive 25 ore accademiche, con una lezione introduttiva di 5 ore ed ulteriori 5 lezioni di 4 ore ciascuna, con il coinvolgimento di 3 docenti e 2 professionisti che porteranno una testimonianza della propria esperienza. Ogni lezione prevede una parte teorico - introduttiva idonea a fornire ai discenti la conoscenza delle tecniche ed una parte pratica con modalità interattiva che contempla lo svolgimento anche di esercitazioni e simulazioni per gruppi.

Specificamente la lezione sarà costituita da due momenti: il primo di didattica frontale e il secondo pratico con esercitazioni.

Esercitazione: aggiudicazione e composizione negoziale

Lezione 2 - Principi negoziali

La teoria della negoziazione: la negoziazione di posizione e di interessi.

Le dinamiche negoziali: il negoziatore duro ed il negoziatore morbido.

I fattori che influenzano il negoziato.

Ostacoli al procedimento negoziale: momenti critici ed impasse.

Tecniche di superamento dell'impasse.

Esercitazione negoziale

Lezione 3 - Negoziato competitivo e cooperativo

L'approccio al negoziato tra competizione e cooperazione: l'efficacia della cooperazione.

Le dinamiche negoziali tra prevalenza del singolo e interesse del gruppo: la teoria dei giochi.

La negoziazione contrattuale e la negoziazione nel contesto della risoluzione delle controversie.

Esercitazione: "vincere per vincere".

Lezione 4 - Comunicazione e negoziazione

La teoria generale della comunicazione.

Comunicazione verbale e non verbale.

La programmazione neuro linguistica.

L'efficacia della comunicazione nella gestione del conflitto.

Principi e assiomi comunicativi.

Reticenze, sottintesi, malintesi.

Esercitazioni e simulazioni

Lezione 5 - Tecniche di mediazione e ruolo del mediatore

Peculiarità e caratteristiche del ruolo del mediatore.

Neutralità, indipendenza e riservatezza.

Le tecniche di intervento del mediatore: ascolto attivo, empatia, formulazione delle domande.

Le fasi del procedimento di mediazione.

Stili e modelli di mediazione.

Simulazione di un caso di mediazione

Lezione 6 - La gestione delle emozioni

La dinamica emotiva nello sviluppo dei negoziati.

La gestione delle emozioni nelle decisioni economiche e nella composizione dei conflitti.

Principi di neuroscienze.

Esercitazioni

Calendario del ciclo seminariale

PRESENTAZIONE 24 ottobre 2024 - 12:30 - Aula 7 (durante la lezione del Prof. Bove - Diritto Processuale Civile)

Lezione 1 - 7 novembre 2024 dalle ore 14:00 alle ore 18:30 - Aula informatica

Lezione 2 - 14 novembre 2024 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Aula informatica

Lezione 3 - 21 novembre 2024 dalle ore 14:00 alle ore 18:30 - Aula informatica

Lezione 4 - 28 novembre 2024 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Aula informatica

Lezione 5 - 5 dicembre 2024 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Aula informatica

Lezione 6 - 12 novembre 2024 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Aula informatica