

Ciclo seminariale nell'ambito della *Cattedra di*

Diritto processuale civile



A.D. 1308
unipg
DIPARTIMENTO
DI GIURISPRUDENZA

Negoziazione, mediazione e conciliazione nei conflitti - Programma 2025

PRESENTAZIONE 30 ottobre 2025 - ore 12:30 - 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.

Riconoscimento CFU

Per gli studenti iscritti ai Corsi erogati dal Dipartimento di Giurisprudenza è previsto, previa istanza da presentare all’ufficio tirocini/stage, il riconoscimento di 2 CFU (nell’ambito delle attività di tirocinio - crediti liberi come previsti dai singoli piani studio).

Il riconoscimento sarà maturato con la partecipazione ad almeno 5 dei 6 incontri previsti dal calendario.

Programmazione ciclo seminariale

Lezione	Argomenti	Caso clinico
Lezione 1	Introduzione alle metodologie, alle tecniche negoziali ed alla gestione dei conflitti	Esercitazione
Lezione 2	Principi negoziali	Simulazione
Lezione 3	Negoziato competitivo e cooperativo	Esercitazione “vincere per vincere”
Lezione 4	Comunicazione e negoziazione	Esercitazione e simulazione
Lezione 5	Tecniche di mediazione e ruolo del mediatore	Simulazione
Lezione 6	La gestione delle emozioni	Esercitazione

Lezione 1 - Introduzione alle metodologie, alle tecniche negoziali ed alla gestione dei conflitti

La teoria generale del contenzioso: il fenomeno contenzioso, tipologie e natura.

Le metodologie di risoluzione del contenzioso: dall’evitamento alle soluzioni giudiziali ed extra-giudiziali.

I metodi autonomi ed eteronomi. La negoziazione e la mediazione nel contesto delle ADR.

Il contesto normativo europeo ed italiano.

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 30 ottobre 2025 - 12:40 - (durante la lezione del Prof. Bove - Diritto Processuale Civile)

Lezione 1	- 6 novembre 2025 dalle ore 14:00 alle ore 18:30 - Aula 10
Lezione 2	- 12 novembre 2025 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Sala Lauree
Lezione 3	- 20 novembre 2025 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Aula 10
Lezione 4	- 24 novembre 2025 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Sala Lauree
Lezione 5	- 4 dicembre 2025 dalle ore 14:00 alle ore 18:30 - Aula 10
Lezione 6	- 11 dicembre 2025 dalle ore 14:30 alle ore 18:30 - Sala Lauree