

SYLLABUS DEL CORSO

Laboratorio di Mediazione e Tecniche di Negoziazione

2627-2-E141PV028

Obiettivi formativi

Il laboratorio è finalizzato all'acquisizione di conoscenze teoriche e competenze operative in materia di negoziazione, mediazione e risoluzione alternativa delle controversie (Alternative Dispute Resolution – ADR), con particolare riguardo al ruolo del giurista nella prevenzione e nella gestione del conflitto.

L'insegnamento intende sviluppare la capacità di affrontare il conflitto secondo una prospettiva orientata alla tutela degli interessi delle parti, alla composizione consensuale delle controversie e all'efficienza del sistema giustizia.

Conoscenza e comprensione

Lo studente acquisirà una conoscenza sistematica:

- dei principali modelli teorici della negoziazione e della mediazione;
- della disciplina delle ADR nel diritto italiano ed europeo;
- dei principi giuridici che regolano mediazione, negoziazione assistita e altri strumenti di composizione consensuale delle controversie;
- delle tecniche di gestione del conflitto e della comunicazione negoziale.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

Lo studente sarà in grado di:

- analizzare casi concreti;
- elaborare strategie negoziali;
- individuare gli interessi sottostanti alle posizioni delle parti;
- applicare le tecniche di mediazione e negoziazione in contesti simulati;
- redigere accordi conciliativi, verbali e documenti negoziali.

Autonomia di giudizio

Lo studente svilupperà la capacità di:

- valutare criticamente l'opportunità del ricorso agli strumenti ADR rispetto al percorso giudiziale;
- individuare la strategia più efficace nella gestione del conflitto;
- formulare soluzioni giuridicamente sostenibili ed eticamente corrette.

Abilità comunicative

Lo studente acquisirà competenze nei seguenti ambiti:

- comunicazione efficace;
- gestione del colloquio negoziale;
- ascolto attivo;
- argomentazione giuridica;
- conduzione di incontri negoziali e sessioni di mediazione.

Capacità di apprendimento

Lo studente sarà in grado di:

- aggiornare autonomamente le proprie conoscenze in materia di ADR;
- utilizzare fonti normative, giurisprudenziali e dottrinali;
- trasferire le competenze acquisite nei diversi ambiti delle professioni legali.

Contenuti sintetici

L'insegnamento approfondisce gli strumenti di gestione consensuale delle controversie mediante un approccio teorico-pratico. Dopo l'inquadramento del sistema delle ADR e della relativa disciplina normativa, il corso affronta la negoziazione, la mediazione civile e commerciale, la negoziazione assistita e le principali tecniche di comunicazione e gestione del conflitto. Le attività laboratoriali consentono agli studenti di sperimentare le competenze acquisite attraverso simulazioni, role playing, esercitazioni e analisi di casi.

Programma esteso

1. Il conflitto e la cultura della composizione consensuale delle controversie

- Il conflitto: dimensione giuridica, sociale ed economica.
- Metodi avversariali e metodi consensuali.
- Accesso alla giustizia e giustizia complementare.
- Le Alternative Dispute Resolution (ADR).

2. La disciplina delle ADR

- Fonti internazionali.
- Fonti nazionali.
- Evoluzione della disciplina italiana.
- Rapporti tra ADR e processo civile.

3. La negoziazione

- Principi generali.
- Negoziazione distributiva.
- Negoziazione integrativa.
- Negoziazione basata sugli interessi.
- BATNA, WATNA e ZOPA.
- Preparazione della trattativa.
- Strategie e tattiche negoziali.
- Chiusura dell'accordo.

4. Comunicazione e gestione del conflitto

- Comunicazione verbale e non verbale.
- Ascolto attivo.
- Tecniche di esplorazione.
- Domande aperte e chiuse.
- Gestione delle emozioni.
- Bias cognitivi.
- Costruzione della fiducia.

5. La mediazione civile e commerciale

- Finalità e principi.
- Il procedimento.
- Le fasi della mediazione.
- Il ruolo del mediatore.
- Il ruolo dell'avvocato.
- Tecniche di facilitazione.
- Sessioni congiunte e separate.
- L'accordo conciliativo.

6. La negoziazione assistita

- Presupposti.
- Ambiti applicativi.
- Procedimento.
- Effetti dell'accordo.

Il laboratorio si svolgerà prevalentemente tramite:

- Simulazioni di mediazione.
- Simulazioni di negoziazione.
- Role playing.
- Analisi di casi giurisprudenziali.
- Debriefing.
- Redazione di verbali e accordi.

Prerequisiti

Metodi didattici

L'insegnamento privilegia un approccio esperienziale (Didattica interattiva).

Le attività comprendono:

- lezioni dialogate;
- discussione di casi;
- simulazioni;
- role playing;
- esercitazioni individuali e di gruppo;
- analisi della giurisprudenza;
- redazione di atti e accordi;
- feedback strutturato sulle performance negoziali.

Le attività laboratoriali costituiscono parte essenziale dell'insegnamento.

Modalità di verifica dell'apprendimento

L'apprendimento sarà verificato mediante:

- partecipazione attiva alle esercitazioni;
- valutazione delle simulazioni negoziali;
- elaborazione di atti relativi a casi assegnati;
- prova orale finale.

La prova orale sarà finalizzata ad accertare:

- conoscenza del quadro normativo;
- comprensione degli istituti;
- capacità di analisi dei casi;
- padronanza del linguaggio giuridico;
- capacità di applicare gli strumenti negoziali e di mediazione.

Testi di riferimento

R. Fisher, W. Ury, L'arte del negoziato, Corbaccio, ult. ed.

Sustainable Development Goals

LAVORO DIGNITOSO E CRESCITA ECONOMICA | PACE, GIUSTIZIA E ISTITUZIONI SOLIDE
