

# LABORATORIO DI NEGOZIAZIONE



## Negotiating Lab

### *Syllabus*

#### **Obiettivi del Laboratorio**

- Analizzare l'origine dei conflitti e comprenderne le modalità di gestione (*forza, diritto e interessi*)
- Approfondire le conoscenze di base su teorie e fasi della negoziazione (*dal negoziato di posizione al negoziato di principi*)
- Sviluppare le proprie capacità negoziali per “creare valore” (*negoziazione win-win*)
- Imparare a gestire la relazione (*interazione umana e gestione delle emozioni*)
- Comunicare in modo efficace (*ascolto attivo*)

I partecipanti metteranno alla prova le loro convinzioni ed opinioni, supereranno i loro pregiudizi razionali ed emotivi, analizzeranno scenari negoziali complessi e scopriranno strategie negoziali innovative per massimizzare e perseguire al meglio i propri obiettivi.

#### **Programma**

Il Laboratorio di Negoziazione si compone di moduli formativi pratici e teorici in aula integrati da attività autodidattiche di approfondimento. In particolare il percorso formativo prevede:

- Esercitazioni pratiche: gli studenti potranno esercitarsi in aula su quanto appreso applicando le tecniche di negoziazione nell'ambito di un confronto interattivo.
- Formazione teorica in aula: gli studenti potranno apprendere le nozioni teoriche mediante un metodo formativo esperienziale e pragmatico basato su molteplici canali di apprendimento (visivo, uditivo, cinestesico)
- Attività di approfondimento: gli studenti avvieranno in autonomia la preparazione dei casi pratici, identificando la strategia negoziale più adeguata, anche analizzando le fattispecie giuridiche e la casistica giurisprudenziale rilevante.

A completamento del percorso didattico, per ciascun modulo, sono consigliate letture integrative utili al processo di apprendimento delle nozioni fondamentali in materia.

## MODULO 1

<b>Argomento</b>	<b>Introduzione alla scienza della negoziazione</b>
<b>Esercitazione pratica</b>	Role play “l’Ultimatum” Role Play “X&Y”
<b>Letture Consigliate</b>	R. FISHER - W. URY - B. PATTON, <i>Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In</i> , Random House Business Book 2012 G. KOHLRIESER, <i>La scienza della negoziazione</i> , Segrate - Milano 2006 TOM SIGRFIED, <i>Beautiful Math: John Nash, Game Theory, And the Modern Quest for a Code of Nature</i> , Natl Academy, 2006

## MODULO 2

<b>Argomento</b>	<b>I Conflitti</b> - L’origine dei conflitti: gli interessi - La percezione del conflitto: fenomeno patologico o fisiologico? - Le modalità di gestione dei conflitti: <ul style="list-style-type: none"> <li>• forza</li> <li>• diritto</li> <li>• interessi</li> </ul>
<b>Esercitazione pratica</b>	Role play: “GE”
<b>Letture consigliate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E. ARIELLI E G. SCOTTO, <i>Conflitti e mediazione</i>, Mondadori, 2003</li> <li>• G. COSI E G. ROMUALDI, <i>La mediazione dei conflitti - Teoria e pratica dei metodi ADR</i>, Torino 2012</li> </ul>

## MODULO 3

<b>Argomento</b>	<b>I principi del negoziato efficace</b> - La negoziazione - <b>Dove siamo.</b> Il negoziato di posizione. - <b>Dove vogliamo andare.</b> Il negoziato di principi. <ul style="list-style-type: none"> <li>• scindere le persone dal problema</li> <li>• concentrarsi sugli interessi</li> <li>• generare opzioni vantaggiose per entrambe le parti</li> <li>• utilizzare criteri oggettivi</li> </ul>
<b>Esercitazione Pratica</b>	Role play: “Staple Rights”
<b>Letture Consigliate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FISHER - W. URY - B. PATTON, <i>Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In</i>, Random House Business Book 2012.</li> <li>• D. MALHOTRA, <i>Negotiating the Impossible</i>, Berret-Koehler Publishers, Inc. 2016</li> </ul>

## MODULO 4

	<p><b>Il negoziato di principi</b> <b>Scindere le persone dal problema</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le percezioni             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensazioni e percezioni</li> <li>- Percezione selettiva e svalutazione reattiva</li> <li>- Mettersi nei panni dell'altra parte</li> </ul> </li> </ul>
<b>Esercitazione Pratica</b>	Role play: "Falluja"
<b>Lecture consigliate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• F. GINO, <i>Sidetracked</i>, Harvard Business Review Press 2013</li> <li>• MAX H. BAZERMAN, <i>The power of noticing</i>, Simon &amp; Schuster, 2014</li> <li>• JOHN GRAY, "Gli uomini vengono da Marte le donne da Venere", Feltrinelli</li> </ul>

## MODULO 5

	<p><b>Il negoziato di principi</b> <b>Scindere le persone dal problema</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le emozioni             <ul style="list-style-type: none"> <li>- le emozioni positive e negative</li> <li>- l'intelligenza emotiva (<i>Stop thinking start feeling</i>)</li> <li>- Come gestire le emozioni altrui (e le nostre...) in negoziazione?</li> <li>- Le 5 esigenze primarie                 <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Apprezzamento</li> <li>❖ Affiliazione</li> <li>❖ Autonomia</li> <li>❖ Status</li> <li>❖ Ruolo</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
<b>Esercitazione Pratica</b>	Role Play "Stakes Engagement" Role Play "Renee and Julian"
<b>Lecture consigliate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• D. GOLEMAN, <i>Intelligenza emotiva</i>, Milano 2015</li> <li>• R. FISHER - D. SHAPIRO, <i>Beyond reason</i>, Penguin Books, 2005</li> </ul>

## MODULO 6

	<p><b>Il negoziato di principi</b> <b>Scindere le persone dal problema</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La comunicazione             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Percezioni, emozioni e comunicazione</li> <li>- Convincere o persuadere?</li> <li>- La comunicazione persuasiva</li> <li>- Ascoltare per iniziare a comunicare e per gestire le emozioni altrui. L'ascolto (attivo)</li> <li>- La forma della comunicazione. La trasmissione efficace dei propri messaggi (la voce, lo sguardo, il sorriso e la mimica facciale, il movimento e la postura)</li> </ul> </li> </ul>
<b>Esercitazione Pratica</b>	Role play: "Active listening"

<b>Lectures recommended</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PAUL WATZLAWICK, <i>Pragmatica della comunicazione umana. Studio dei modelli interattivi, delle patologie e dei paradossi</i>, Astrolabio Ubaldini – 1978</li> <li>• G. NARDONE, <i>La nobile arte della persuasione</i>, Milano 2015, 56</li> <li>• R. CIALDINI, <i>Teoria e pratica della persuasione. Capire la persuasione per esercitarla positivamente e difendersi dai manipolatori</i>, Ugnano 2009</li> </ul>
-----------------------------	---

## MODULO 7

	<b>Il negoziato di principi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il Processo negoziale</li> <li>- <i>Negoziare le regole del gioco</i></li> <li>- <i>Chi?</i></li> <li>- <i>Dove?</i></li> <li>- <i>Come?</i></li> <li>- <i>Quando?</i></li> </ul>
<b>Practical Exercise</b>	Role play: “ <i>La Cura Problematica</i> ”
<b>Lectures recommended</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FISHER - W. URY - B. PATTON, <i>Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In</i>, Random House Business Book 2012</li> </ul>

## MODULO 8

	<b>Il negoziato di principi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La Sostanza</li> <li>- <i>mappatura, gradazione e composizione degli interessi propri e dell'altra parte;</i></li> <li>- <i>individuazione del BATNA proprio e altrui; (“Best Alternative to a Negotiated Agreement”)</i></li> <li>- <i>individuazione del Punto di Resistenza (proprio e altrui);</i></li> <li>- <i>determinazione della ZOPA (“Zone of Possible Agreement”)</i></li> <li>- <i>diventare consapevoli delle proprie scelte: What I Should Do – What I Could do.</i></li> </ul>
<b>Practical Exercise</b>	Role Play: “ <i>La Norma</i> ”
<b>Lectures recommended</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• F. GINO, <i>Sidetracked</i>, Harvard Business Review Press 2013</li> <li>• D. GOLEMAN, <i>Intelligenza emotiva</i>, Milano 2015</li> <li>• R. FISHER - D. SHAPIRO, <i>Beyond reason</i>, Penguin Books, 2005</li> <li>• D. MALHOTRA, <i>Negotiating the Impossible</i>, Berret-Koehler Publishers, Inc. 2016</li> </ul>

## MODULO 9

	<b>Le fasi della negoziazione</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La consapevolezza: dalla teoria all'azione</li> <li>- <i>La preparazione (sulla Relazione)</i></li> <li>- <i>La preparazione (sul Processo)</i></li> <li>- <i>La preparazione (sulla Sostanza)</i></li> </ul>
<b>Esercitazione Pratica</b>	Role play: <i>"The pheasant egg"</i> Role Play <i>"Colonel Chicken"</i> Role play: <i>"Shannon Quick Cash"</i> Role play: <i>"The Vikings"</i> Role play: <i>"Smooth -fit"</i>
<b>Lecture consigliate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• R. FISHER - W. URY - B. PATTON, <i>Getting to Yes, Negotiating Agreement Without Giving In</i>, Random House Business Book 2012,</li> </ul>

## MODULO 10

	<b>Le fasi della negoziazione</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'approccio               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>La negoziazione in senso stretto</i></li> </ul> </li> <li>• Lo scambio               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il metodo per "cambiare gioco"</li> <li>- Il metodo per gestire le tattiche dell'altra parte</li> </ul> </li> <li>• La rassicurazione               <ul style="list-style-type: none"> <li>- La valutazione</li> </ul> </li> </ul>
<b>Esercitazione Pratica</b>	Role Play <i>"Bakra Beverage"</i> Role Play <i>"Moms.com"</i> Role Play: <i>"Greekonian"</i> Role Play: <i>"Aerospace"</i>
<b>Lecture consigliate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• W. URY, <i>Getting Past No</i>, Bantam Books, 2007</li> <li>• GIORGIO NARDONE, <i>La nobile arte della persuasione</i>, Ponte alle Grazie, 2015</li> </ul>

Il corso è basato sulle teorie sviluppate dal Program on Negotiation il cui flagship course "Negotiation & Leadership" – che si tiene ogni anno a Boston e che ospita persone da tutto il Mondo – da 30 anni ormai è parte integrante del programma accademico alla Harvard Law School.

Materiale Didattico:

Durante il corso verranno distribuite dispense e materiale relativo alle simulazioni e ai lavori di gruppo.