

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

Prof. Domenico Marino

*Professore di Politica Economica - Università Mediterranea di Reggio Calabria
Direttore del Centro Studi delle Politiche Economiche e Territoriali del Dip. Pau*

dell'Un. Mediterranea di Reggio Calabria

*Già Presidente dell'Organismo Indipendente di Valutazione del Consiglio
Regionale della Calabria*

*Componente della Task Force per le Applicazioni dell'Intelligenza Artificiale
alla Pubblica Amministrazione dell'AGID*

•Tecniche di Negoziazione

- Rilevanza delle tecniche di negoziazione:** Perché sono essenziali in ambito giudiziario.
- Obiettivi dell'apprendimento:** Cosa impareranno gli spettatori dalla presentazione.
- Panoramica della presentazione:** Breve descrizione di ciò che sarà coperto nelle slide.
- Definizione di negoziazione giudiziaria:** Introduzione ai concetti chiave e terminologia.

I Principi della Negoziazione

- **Interessi vs. Posizioni:** Differenziare tra ciò che le parti vogliono e ciò di cui hanno effettivamente bisogno.
- **BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement):** L'importanza di conoscere la propria migliore alternativa ad un accordo negoziato.
- **ZOPA (Zone of Possible Agreement):** Identificazione del campo di gioco dove l'accordo è possibile.
- **Creazione di valore vs. Ripartizione di valore:** Come espandere il valore per tutte le parti rispetto alla divisione di un valore fisso.

•**Gli Attori della Negoziazione Giudiziaria**

- Giudici:** Il loro ruolo e come possono influenzare la negoziazione.
- Avvocati:** Tecniche utilizzate dagli avvocati per negoziare in rappresentanza dei clienti.
- Parti in causa:** Dinamiche e strategie di negoziazione delle parti direttamente coinvolte.
- Mediatori e arbitri:** Come figure neutrali facilitano il raggiungimento di un accordo.

•Preparazione alla Negoziazione

- Analisi del caso:** Studiare i dettagli e le sfumature del caso.
- Definire gli obiettivi:** Stabilire obiettivi chiari e realistici per la negoziazione.
- Preparare il materiale di supporto:** Organizzare documenti, fatti, e altre prove rilevanti.
- Conoscere la controparte:** Raccogliere informazioni sulla parte avversa e sul suo stile di negoziazione.

•Ascolto Attivo e Comunicazione

- Fondamenti dell'ascolto attivo:** L'importanza dell'ascolto attivo e come praticarlo.
- Comunicazione non verbale:** Interpretare e utilizzare il linguaggio del corpo.
- Tecniche di parafrasare e riassumere:** Facilitare la comprensione e la convalida delle preoccupazioni altrui.
- Gestione delle interruzioni:** Mantenere il controllo della conversazione.

Strategie di Negoziazione

- **Negoziazione distributiva:** Divisione di un valore fisso tra le parti.
- **Negoziazione integrativa:** Creare soluzioni vantaggiose per entrambe le parti.
- **Uso di concessioni:** Quando e come fare concessioni.
- **Tattiche comuni:** Panoramica delle tattiche come il bluff e l'ancoraggio.

Negoziiazione Cooperativa vs. Competitiva

- **Caratteristiche della negoziazione cooperativa:** Come e quando promuovere la collaborazione.
- **Caratteristiche della negoziazione competitiva:** Capire e utilizzare le tattiche competitive con etica.
- **Determinare l'approccio:** Valutare quale stile di negoziazione è più appropriato per il caso specifico.
- **Esempi pratici:** Mostrare scenari in cui uno stile è più efficace dell'altro.

Gestione dei Conflitti

- **Identificazione delle fonti di conflitto:** Comprendere le radici del disaccordo.
- **Strumenti di de-escalation:** Tecniche per ridurre la tensione e prevenire l'escalation.
- **Negoziazione sotto pressione:** Come mantenere la calma e l'efficacia in situazioni ad alta tensione.
- **Riconciliazione degli interessi:** Trovare un terreno comune e lavorare verso una soluzione condivisa.

Uso della Psicologia nella Negoziazione

- **Influenze psicologiche sulle decisioni:** Come i bias cognitivi possono influenzare la negoziazione.
- **Tecniche di persuasione psicologica:** Principi di persuasione come reciprocità, coerenza, e simpatia.
- **Gestione delle aspettative:** Impostare e gestire le aspettative della controparte.
- **Effetto dell'ancoraggio:** Utilizzo dell'ancoraggio per influenzare l'esito della negoziazione.

Barriere alla Negoziazione

- **Barriere comunicative:** Identificare e superare ostacoli linguistici o culturali.
- **Resistenze emotive:** Gestire le emozioni che impediscono la progressione della negoziazione.
- **Barriere logistiche e pratiche:** Come superare problemi di tempistica, luogo e altre questioni logistiche.
- **Differenze di percezione:** Riconoscere e allineare percezioni divergenti sul valore o sull'interpretazione dei fatti

Etica nella Negoziazione

- **Principi etici fondamentali:** Onestà, integrità, e rispetto nell'ambito della negoziazione.
- **Dilemmi etici comuni:** Come affrontare situazioni che presentano potenziali conflitti etici.
- **Responsabilità legale ed etica:** Comprendere la responsabilità degli avvocati nella negoziazione giudiziaria.
- **Promozione di pratiche etiche:** Incoraggiare comportamenti etici tra tutte le parti coinvolte.