

Tecniche e Strategie di Negoziazione con soggetti appartenenti a culture diverse

Docente: **Avv. Prof. Massimo Antonazzi - Specializzato in tecniche e strategie di negoziazione.**

LEZIONE 1 – IL NEGOZIATO: OBIETTIVI E STRUMENTI DEL PROCESSO 2 ore (venerdì 17 ottobre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- L'uso strategico della negoziazione nella prevenzione, gestione e risoluzione dei conflitti.
- Elementi fondanti del Negoziatore: strutture negoziali: integrativa / distributiva; elementi e fasi del processo.
- La raccolta Informazioni.
- La negoziazione Asimmetrica.
- La Negoziazione bilaterale, multilaterale e bilaterale multi-parte.

LEZIONE 2 - LA DIMENSIONE PSICOLOGICA DEI PROCESSI NEGOZIALI 2 ore (venerdì 24 ottobre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- I tre pilastri della negoziazione Post moderna: Comunicazione interculturale organizzativa, Neuroscienze, Psicologia cognitiva.
- Il sistema di credenze
- Il ruolo delle emozioni.
- La motivazione.
- Le distorsioni cognitive.

LEZIONE 3: Introduzione alla Negoziazione Internazionale 2 ore (venerdì 31 ottobre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Panoramica storica della negoziazione internazionale:
 - Dalle trattative diplomatiche tradizionali alla negoziazione moderna.
 - Il ruolo degli Stati e l'emergere di attori non statali (ONG, multinazionali, reti civili).
- Contributi storici
 - François De Callières e il modello diplomatico del XVII secolo.
 - Sviluppi post-Seconda Guerra Mondiale.
- Globalizzazione e nuovi attori:
 - L'impatto della caduta del Muro di Berlino e l'inclusione di ONG, organizzazioni regionali e settoriali.

LEZIONE 4: Il sistema di credenze come elemento intangibile nei negoziati 2 ore (venerdì 7 novembre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Cultura e sistema di credenze:
 - La cultura come parte del sistema di credenze degli individui.

- Influenza sui comportamenti, valori e decisioni.
- Teorie fondamentali:
 - Edward T. Hall: High context vs low context.
 - Geert Hofstede: Dimensioni culturali (distanza dal potere, individualismo vs collettivismo, mascolinità vs femminilità, avversione all'incertezza).
 - Progetto GLOBE: Nove dimensioni culturali e cluster culturali.

LEZIONE 5: Le Dimensioni Culturali nella Negoziazione
2 ore (venerdì 14 novembre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Definizione della negoziazione:
 - Differenze tra società collettiviste (es. Cina, Giappone) e individualiste (es. Stati Uniti, Europa occidentale).
- Protocollo e formalità:
 - Forme di indirizzo e comportamenti osservabili (es. strette di mano, contatto fisico).
- Comunicazione:
 - Culture high context (es. Giappone) vs low context (es. Stati Uniti).
 - Gestualità e sensibilità culturale (es. mostrare le suole delle scarpe in Medio Oriente).

LEZIONE 6: Percezione del Tempo e Relazioni Personalì
2 ore (venerdì 21 novembre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Percezione del tempo:
 - Occidente
 - Asia orientale
 - Medio Oriente
- Relazioni personali:
 - Il concetto di guanxi in Cina.

LEZIONE 7: Propensione al Rischio e Selezione dei Negoziatori
2 ore (venerdì 28 novembre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Propensione al rischio.
- Selezione dei negoziatori.
- Società collettiviste: anzianità e relazioni personali.
- Società individualiste: competenza tecnica ed esperienza.

LEZIONE 8: Applicazioni Pratiche
2 ore (venerdì 5 dicembre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Costruzione di strategie negoziali.
- Analisi del profilo culturale dei partner.
- Adattamento agli stili di comunicazione (diretti vs indiretti).
- Decodificazione delle differenze culturali.
- Uso dello spazio, gestualità, valori collettivi.
- Riduzione delle criticità.

**LEZIONE 9: Analisi del Negoziato per lo scambio di prigionieri del 1962
sul Ponte di Glienicke**
2 ore (venerdì 12 dicembre, aula 205 M. Polo, ore 16-18)

- Analisi Contesto Negoziale.
- Analisi del profilo del Negoziatore l'Avvocato James Donovan
- Decodificazione delle differenze culturali tra le parti negoziali.
- Strategie Utilizzate nel corso della trattativa.

Metodologia Didattica

- Lezioni frontali.
- Discussioni di gruppo su temi come stereotipi culturali, conflitti e strategie negoziali.
- Esercizi pratici: simulazioni di negoziazioni.
- Analisi di casi reali: esempi di successo e fallimento nella negoziazione internazionale.

Obiettivi del Corso

1. Fornire una comprensione approfondita dell'evoluzione della scienza della negoziazione in particolare di quella internazionale.
2. Sensibilizzare sull'importanza della comunicazione interculturale nei contesti negoziali.
3. Promuovere una riflessione critica sulle sfide e opportunità della negoziazione come strumento di risoluzione dei conflitti.

Modalità di Valutazione

- Partecipazione attiva alle discussioni e alle esercitazioni pratiche.
- Prova finale: Elaborato scritto

Considerazioni Finali

Il corso offre una panoramica sulle tecniche e le strategie di negoziazione, concentrando in particolare sulle specificità della negoziazione con soggetti appartenenti a culture diverse e su come adattare strategie e comportamenti per aumentare le possibilità di raggiungere accordi di successo in contesti internazionali.

La partecipazione al Corso e alla prova finale è riconosciuta per 3 CFU di Altre Attività Formative.

L'iscrizione avverrà nella prima lezione.