

A NEW GLOBAL APPROACH TO NEGOTIATION IN CRISIS CONTEXTS

I vantaggi della negoziazione nella prevenzione, gestione
e trasformazione strategica dei conflitti

Lunedì 25 settembre 2023

Aula Falcone e Borsellino

Dipartimento di Scienze Giuridiche – Università degli Studi di Verona

Via C. Montanari 9, Verona

9.00-12.30 Analisi della simulazione di un negoziato multilaterale

The simulation is a six-party, seven-person (including the mediator), multi-issue negotiation game involving a dispute over developing an instream flow action plan. It introduces and explores the uses of a mutual gains approach to negotiation, mediation, and coalitions in a science-intensive dispute with high uncertainty.

Copyright © 2008, 2009 by the Consensus Building Institute and the Instream Flow Council.
Distributed with Permission. All rights reserved. (Rev. 1/09)

Prof. Alberto Tedoldi (Univr–Neg2Med)

**Avv. Vittoria Poli – Dott.ssa Alessandra Callegari (ISN
LAB)**

Prof.ssa Donatella Daniela Acquati (ESE – ISN LAB)

**Dott.ssa Francesca Pedrazza Gorlero – Avv. Barbara
Toce (Associazione NOIcomediamao)**

Team preparazione simulazione ELSA:

**(ISN LAB – Gruppo Giovani di ricerca e studio: Mario
Cavolo – Filippo Martini – Michela Golia).**

Presidente Elsa Verona: Gaia Schiavo

“Mai come oggi la realtà ci rimanda quotidianamente un messaggio forte e chiaro: la negoziazione è l'indefettibile anello mancante della formazione personale e professionale di ciascuno di noi, per comprendere, gestire e risolvere qualunque situazione di crisi o di conflitto in chiave propositiva anziché distruttiva, cooperativa, anziché competitiva.

L'illusione è credere che per affrontare una qualsiasi trattativa bastino il talento, l'intuito e l'improvvisazione, ma così non è. Negoziare efficacemente è un'arte che richiede capacità, competenze specifiche, metodologia e tanta pratica, ma anche una profonda conoscenza di sé e della natura umana, con le sue dinamiche e le sue fragilità, consapevoli e non.”



In occasione della presentazione del volume di
Jack Cambria
PARLIAMONE

*“L'ascolto, l'empatia,
le parole giuste
per negoziare
con successo
in qualunque
situazione”*



Macerata, Roiedizioni, 2019

14.30-16.30 Tavola rotonda

16.30-17.30 Question time

18.00-19.00

**Frontiere della negoziazione: intelligence e
immaginario**

Prof.ssa Cecilia Pedrazza Gorlero (Univr-Ius-fi)

Prof. Roberto Flor (Univr)

19.00 – Conclusione dei lavori

Comitato scientifico e di coordinamento: Prof.ssa Annalisa Ciampi (Univr-Neg2Med), Prof.ssa Roberta Facchinetti (Univr-Neg2Med), Prof. Roberto Flor (Univr), Prof.ssa Cecilia Pedrazza Gorlero (Univr-Ius-fi), Dott. Francesca Pedrazza Gorlero (NOIcomediamaoAPS), Avv. Vittoria Poli (ISN s.r.l.), Prof. Alberto Tedoldi (Univr-Neg2Med)