# Teoria e tecnica della negoziazione e Teoria e pragmatica dell’argomentazione

## Prof. Cristina Giuliani; Prof. Maria Cristina Gatti

I Modulo: *Teoria e tecnica della negoziazione* (Prof. Cristina Giuliani)

***OBIETTIVO DEL CORSO E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI***

Il corso presenterà gli strumenti teorici e metodologici utili al fine di comprendere e analizzare in prospettiva psico-sociale il processo negoziale nelle sue determinanti di tipo comportamentale, socio-cognitivo e relazionale, sia a livello “micro” (interpersonale e di gruppo) che “macrosociale” (sociale e internazionale).

***Conoscenza e capacità di comprensione***

Al termine dell’insegnamento lo studente sarà in grado di:

* definire le tipologie e le fonti del conflitto, i prerequisiti della negoziazione, le strategie e le tecniche negoziali;
* identificare le dimensioni interpersonali, gruppali ed organizzative implicate nel processo negoziale;
* riconoscere euristiche cognitive e biases del processo decisionale.

***Capacità di applicare conoscenza e comprensione***

Al termine dell’insegnamento lo studente sarà in grado di:

* discutere criticamente studi di caso applicando teorie e concetti appresi;
* acquisire consapevolezza delle proprie competenze e abilità negoziali a livello interattivo-comportamentale, metacognitivo e metalinguistico, relazionale-gruppale;
* riconoscere e affrontare i principali ostacoli nella gestione dei conflitti.

***PROGRAMMA DEL CORSO***

Conflitto e negoziazione: teorie e definizioni; fenomenologia e classificazione dei conflitti; tipologia delle situazioni negoziali.

Le rappresentazioni sociali della guerra e della pace.

Il ruolo delle variabili socio-cognitive, motivazionali ed emotive sul processo e sull’esito negoziale.

Le dinamiche gruppali e organizzative nella negoziazione.

Principi e tecniche della negoziazione; negoziazione distributiva e integrativa.

Negoziazione e dimensioni culturali.

Le competenze negoziali nel contesto della mediazione.

***BIBLIOGRAFIA[[1]](#footnote-1)***

Tutto il materiale didattico presentato durante le lezioni frontali è disponibile, sin dal primo giorno del corso, sulla piattaforma Blackboard. All’avvio del corso la bibliografia sarà integrata in Blackboard con l’indicazione dei capitoli e con l’elenco delle monografie a scelta.

U. Merlone (2015). Negoziare in modo efficace. Il Mulino [*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/ugo-merlone/negoziare-in-modo-efficace-9788815258731-229425.html)

P. Coleman-P. Deutsch-E. Marcus (Eds.) (2014), *The Handbook of Conflict Resolution,* Jossey-Bass, Third edition. E-book accessibile dal sistema bibliotecario UC (solo i capitoli indicati in Blackboard)

Una monografia a scelta nell’elenco disponibile sulla piattaforma Blackboard.

***DIDATTICA DEL CORSO***

Lezioni fontali; esercitazioni individuali e di gruppo; riflessioni a partire da materiale audiovisivo; analisi di caso; partecipazione di professionisti.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

L’esame sarà in forma orale con una durata di 20 minuti volto ad accertare: a) le conoscenze disciplinari, b) la padronanza concettuale; c) la correttezza espositiva (questi primi tre aspetti concorrono al 70% del valore nella valutazione finale); d) capacità di applicare in modo critico le conoscenze apprese a diversi ambiti e fenomeni della vita sociale (30% del valore nella valutazione finale).

***AVVERTENZE E PREREQUISITI***

Avendo carattere introduttivo, l’insegnamento non necessita di prerequisiti relativi ai contenuti. Valorizza il ruolo attivo degli studenti durante le lezioni e le esercitazioni pratiche proposte.

*Orario e luogo di ricevimento*

Il ricevimento ha luogo presso il Dipartimento di Psicologia (Edificio Dominicanum, 2° piano, L.go Gemelli) il lunedì dalle ore 14,30 previo appuntamento e-mail.

II Modulo: *Teoria e pragmatica dell’argomentazione* (Prof. Maria Cristina Gatti)

***OBIETTIVO DEL CORSO E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI***

Il corso si propone di fornire conoscenze e competenze per la produzione e l’analisi di interventi argomentativi in contesti di interazione diversificati in ambito istituzionale.

***Conoscenza e capacità di comprensione***

Al termine dell’insegnamento lo studente saprà:

– orientarsi tra i principali modelli teorici della disciplina;

– intervenire nella soluzione ragionevole della disputa e del conflitto;– produrre, individuare mosse argomentative e valutarne la qualità.

***Capacità di applicare conoscenza e comprensione***

Al termine dell’insegnamento lo studente sarà in grado di:

– applicare le conoscenze acquisite all’analisi di interventi argomentativi relativi a contesti istituzionali di vario tipo;

– analizzare e valutare criticamente le mosse argomentative, riconoscendo i luoghiargomentativi da cui sono tratte e gli argomenti fallaci;

– gestire casi concreti di disputa e di conflitto e secondo l’approccio metodologico della *critical discussion*;

– produrre interventi argomentativi, applicando gli schemi argomentativi più rilevanti.

***PROGRAMMA DEL CORSO***

*– Argumentum*: un primo accostamento al significato del termine.

– Argomentare e dimostrare: analogie e differenze.

– Il modello di Toulmin.

– Le dimensioni argomentative del processo decisionale.

– La gestione del conflitto secondo l’approccio pragma-dialettico: a proposito di *critical discussion.*

* Struttura inferenziale degli argomenti i e *Argumentum Model of Topics*.l.

– Argomentare nel contesto istituzionale. Studi di caso.

***BIBLIOGRAFIA[[2]](#footnote-2)***

E. Rigotti-S. Greco, *Introducing Argumentation,* Argumentum eLearning Module, 2008 (Swiss Virtual Campus).

M.C. Gatti, *Dal confronto col cuore origina la ragionevolezza,* in P. Nanni-E. Rigotti-C. Wolfsgruber (a cura di), *Argomentare per un rapporto ragionevole con la realtà. Strumenti per una Scuola di argomentazione,* Fondazione per la Sussidiarietà, Milano, 2017, pp. 54-70.

A. Rocci, *Ragionevolezza dell’impegno persuasivo,* in P. Nanni-E. Rigotti-C. Wolfsgruber (a cura di), *Argomentare per un rapporto ragionevole con la realtà. Strumenti per una Scuola di argomentazione,* Fondazione per la Sussidiarietà, Milano, 2017, pp. 88-120.

S. Greco Morasso, *Argumentation in Dispute Mediation. A Reasonable Way to Handle Conflict,* John Benjamins Publishing Company, Amsterdam/The Netherlands, 2011 (1 capitolo a scelta).

I materiali didattici riportati in bibliografia ed ulteriori riferimenti bibliografici, indicati durante il corso, saranno disponibili nell’aula virtuale del Docente in Blackboard.

***DIDATTICA DEL CORSO***

Lezioni frontali in aula, che alterneranno a momenti guidati di analisi di interventi argomentativi nei diversi contesti di interazione.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

Esame finale orale, volto alla verifica della conoscenza dei contenuti dei testi indicati in bibliografia e degli ulteriori materiali didattici resi disponibili in Blackboard. Allo studente è richiesto non solo di dare prova di aver acquisito i fondamenti della disciplina (60% del valore nella valutazione finale), ma anche di saper applicare i contenuti e i metodi appresi all’analisi dal punto di vista argomentativo di casi concreti (40% del valore nella valutazione finale).

In quanto II modulo di un insegnamento annuale, al voto finale concorre il voto conseguito nel I modulo di *Teoria e tecnica della negoziazione.*

***AVVERTENZE E PREREQUISITI***

L’insegnamento non necessita di prerequisiti relativi ai contenuti.

È possibile sostenere l’esame dei due moduli del corso (*Teoria e tecnica della negoziazione* [I mod.] e *Teoria e pragmatica dell’argomentazione* [II mod.]) in un unico appello d’esame o in appelli distinti. Si lascia allo studente la scelta dell’ordine con cui sostenere i due moduli.

*Orario e luogo di ricevimento*

Il Prof. Maria Cristina Gatti riceve gli studenti il venerdì dalle ore 16.00, presso il Dipartimento di Scienze linguistiche e letterature straniere in Via Necchi 9 (IV piano) o su piattaforma Teams.

1. I testi indicati nella bibliografia sono acquistabili presso le librerie di Ateneo; è possibile acquistarli anche presso altri rivenditori. [↑](#footnote-ref-1)
2. I testi indicati nella bibliografia sono acquistabili presso le librerie di Ateneo; è possibile acquistarli anche presso altri rivenditori. [↑](#footnote-ref-2)