



SCHEDA CORSO

NEGOZIAZIONE, MEDIAZIONE E DIPLOMAZIA PREVENIRE E RISOLVERE I CONFLITTI

NEGOTIATION, MEDIATION AND DIPLOMACY: PREVENTING AND RESOLVING CONFLICTS

Il semestre 2021-22

PRESENTAZIONE

In una società sempre più marcata da differenze e diseguaglianze, riconoscere, prevenire e risolvere i conflitti è un sapere essenziale. Un conflitto non risolto a scuola o all'università, in famiglia, al lavoro, fra imprese e fra Stati, genera dei costi umani, sociali, economici e ambientali. Nessuno vince, tutti perdono. Il corso educa alla cultura del negoziato e della mediazione combinando elementi teorici e esperienze concrete attinenti al diritto, l'economia, la pedagogia e la sociologia.

AREA

- Numeracy
- Literacy
- Problem solving
- Civic
- Digital
- Environmental
- Personal e interpersonal
- Health
- Financial

DOCENTE

Docente proponente: Prof.ssa Annalisa Ciampi (3 ore)

Altri docenti

- Prof. Federico Perali (3 ore)
- Prof. Paola Di Nicola (3 ore)
- Prof. Agostino Portera (3 ore)
- Prof. Alberto Tedoldi (3 ore)
- Dott. Avv. Federica Amici (3 ore)



OGGETTO DI STUDIO

Nella società globale, conflitti di lunga data (come la questione medio-orientale le guerre etnicoreligiose) coesistono con le nuove forme di conflitto generate dai c.d. global challenges: il terrorismo, l'immigrazione, l'ambiente, il potere tecnologico. Nella vita di ciascuno di noi, i primi conflitti si manifestano a scuola e in famiglia, poi all'università, nell'ambiente di lavoro e fuori – alimentati dalle differenze (anche fisiologiche) ma anche dalla paura e dalla inesperienza.

Il corso educa alla cultura del negoziato e della mediazione affrontando i seguenti argomenti:

- Il ruolo dei negoziati e della mediazione nella risoluzione delle controversie internazionali
- La centralità dell'istituto della mediazione nell'ordinamento italiano
- La teoria dei giochi alla base dei processi di negoziazione e di mediazione dei conflitti
- Stereotipi, pregiudizi e strategie d'intervento a carattere multiculturale, transculturale e interculturale
- Emozioni, affetti e sentimenti nella mediazione e nelle relazioni di coppia, familiari e interpersonali

OBIETTIVO/I DI APPRENDIMENTO ATTESI

Conoscenze

I diversi tipi di conflitti

Il ruolo della cultura e delle emozioni nei conflitti

I costi del conflitto

I giochi di contrattazione al cuore dell'arte di fare diplomazia

Competenze

Riconoscere l'esistenza e le ragioni dei conflitti

Comprendere le condizioni che favoriscono il successo di una mediazione

Prendere parte ai giochi di contrattazione

Leggere criticamente comportamenti ed emozioni nelle situazioni di conflitto

MODALITÀ DIDATTICHE

Sincrona

Descrizione

Tutte le lezioni sono offerte online su piattaforma zoom in modalità sincrona, con possibilità per gli studenti di seguire anche solo le registrazioni in modalità asincrona.

DATE E ORARI

2 – 3 – 6 – 9 – 10 – 13 maggio | 13:00 – 16:00



MODALITÀ DI VALUTAZIONE

Test a risposta multipla

CFU / ORE

- 1 CFU / 6 ore
- 2 CFU / 12 ore
- 3 CFU / 18 ore