



Ordine degli
Avvocati di
Vasto



Ordine dei Dottori
Commercialisti ed
Esperti Contabili di
Forlì - Cesena



Collegio provinciale
Geometri e
Geometri Laureati di
Forlì - Cesena

III^ EDIZIONE CORSO DI AGGIORNAMENTO PER FORMATORI DI MEDIATORI CIVILI E COMMERCIALI

ex articolo 18 comma 3 lettera a) del D.M. 180 del 18 ottobre 2010

Comunicazione al Ministero della Giustizia del mese di ottobre 2017.

organizzato l'8 e 9 giugno 2018 a Forlì - Via Bruni n. 36

da

ORDINE DEGLI AVVOCATI DI VASTO

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI DI FORLÌ CESENA

COLLEGIO PROVINCIALE GEOMETRI E GEOMETRI LAUREATI DI FORLÌ CESENA

VENERDI' 8 GIUGNO 2018

- ore 9,00 Registrazione dei partecipanti e consegna materiali
- ore 9,15 Saluto di un rappresentante degli Ordini professionali organizzatori
- ore 9,30 inizio prima giornata di formazione
- ore 13,30 fine prima parte della prima giornata di formazione
- ore 14,30 inizio seconda parte della prima giornata di formazione
- ore 18,30 fine prima giornata di formazione

PARTE TEORICA

1. *Qualche riflessione sui dati delle mediazioni*
2. *provvedimenti giudiziali riguardanti la mediazione civile e commerciale;*
3. *Mediazione civile e commerciale: tra stabilizzazione e possibilità e/o necessità di rivisitazione*
4. *Qualche notizia a casa d'altri*

guidate dall'Avv. Prof. Marco Marinaro

Professore a contratto per un modulo di «Diritto processuale civile» (I anno) presso la Scuola di Specializzazione per le Professioni Legali - Facoltà di Giurisprudenza - Università di Napoli "Federico II", 2010/2011 e 2011/2012

Professore a contratto di «Mediazione delle liti civili e commerciali» (Diritto processuale civile, II anno) presso la Scuola di Specializzazione per le Professioni Legali - Facoltà di Giurisprudenza - Seconda Università di Napoli, 2011/2012;

Professore a contratto di «Tecniche di composizione stragiudiziale della lite civile» (Diritto civile, II anno) presso la Scuola di Specializzazione per le Professioni Legali - Facoltà di Giurisprudenza - Università del Molise, 2011/2012

“LA CONSENSUOLOGIA” - La scienza della creazione del consenso efficiente ed efficace

a cura della dott.ssa Quinto Vanessa e/o della **prof.ssa Sara Peticca**, laureata in Scienze Politiche, ha conseguito il dottorato di ricerca in “Culture della Comunicazione” presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, presso la Pontificia Università Lateranense di Roma ha insegnato Tecnologie dell'istruzione e dell'apprendimento e Editoria online, presso l'Università di Urbino Teoria e analisi dei media e Comunicazione pubblica. È stata ricercatore a contratto in Sociologia dei processi culturali e comunicativi presso l'Università Guglielmo Marconi di Roma sulla mediazione ha pubblicato i saggi: *Mediazione e comunicazione non verbale, Mediazione e comunicazione, Mediazione e reato di diffamazione.*

SABATO 9 GIUGNO 2018

- ore 9,30 inizio seconda giornata di formazione
- ore 13,30 fine prima parte della seconda giornata di formazione

ore 14,30 inizio seconda parte della seconda giornata di formazione

ore 18,30 fine seconda parte della seconda giornata di formazione – (FINE CORSO)

PARTE PRATICA

IL MEDIATORE - FACILITATORE DEL NEGOZIATO ALTRUI

*La negoziazione quale tecnica, metodologie, abilità
delle parti e del mediatore per rendere possibile o facilitare il negoziato*

Prof. Davide Pietroni

Professore Associato di Psicologia Sociale, insegna “Psicologia delle Organizzazioni” alla Laurea Magistrale di Psicologia e di “Negoziazione e Persuasione” alla Laurea in Economia e Management – Università di Chieti-Pescara.

Testo Consigliato: Pietroni, D., e Rumiati, R. “*Il Mediatore: una nuova figura professionale per spegnere i conflitti*”. Il Mulino

Contenuti della seconda giornata

Il conflitto nelle sue molteplici espressioni è il fenomeno sociale più pervasivo e per essere gestito e capitalizzato persino come opportunità evolutiva richiede una sua gestione “illuminata” delle strategie negoziali. Infatti solo sulle fondamenta di consolidate e interiorizzate competenze relative alla dinamiche psicosociali ed affettive che stanno alla base della nascita, della degenerazione e della composizione dei conflitti tra gli esseri umani, nonché su competenze relative ai meccanismi squisitamente cognitivi che determinano nei protagonisti di un conflitto (e talvolta nel mediatore stesso) pesanti errori e distorsioni di valutazione, sarà possibile per un mediatore raggiungere il duplice obiettivo di ricomposizione dei conflitti in modo efficiente e valorizzante per le diverse parti in causa.

Obiettivi della seconda giornata

Capitalizzare le indicazioni teoriche e pragmatiche emerse negli ultimi dieci anni dalle Scienze Cognitive applicate ai processi di valutazione, decisione, interazione e comunicazione tra esseri umani coinvolti in una controversia, con il duplice fine di rendere consapevole il mediatore delle possibili trappole e delle potenziali opportunità nel contesto di una dinamica conflittuale e di fornire al mediatore degli strumenti di interiorizzazione ed ‘automatizzazione’ delle strategie suggestive più funzionali a neutralizzare quei rischi e ad attualizzare quelle potenzialità.

Il maggiore valore aggiunto di un intervento formativo basato sullo sviluppo di competenze sociocognitive rispetto all’ulteriore consolidamento di competenze normative e procedurali si fonda sulla seguente scoperta: i più pesanti ostacoli ad una composizione razionale e soddisfacente di una controversia tra esseri umani sono quasi sempre rappresentati da soggettive suggestioni con significative implicazioni affettive. Tali suggestioni si sviluppano e si radicano ad un livello di pensiero diverso da quello analitico-razionale, per cui sono difficilmente scalfibili attraverso un lineare ed obbiettivo processo di ragionamento. Ne deriva che un mediatore eccellente dovrà possedere nel suo repertorio di competenze delle strategie negoziali e suggestive utili proprio a contrastare sul loro stesso terreno le suggestioni disfunzionali che albergano nelle controparti.

1. I fondamenti del sistema valutativo umano nei contesti conflittuali: attenzione, memoria e ragionamento.
2. I vincoli cognitivi alla base di distorsioni del giudizio ed errori nella decisione
3. Il primato intuitivo-affettivo nei processi di valutazione: rischi e opportunità
4. Implicazioni sulla valutazione e decisioni nei contesti conflittuali
5. Tra i buoni propositi e la pragmatica: regole di condotta non cognitivamente ergonomiche
6. Le dinamiche sociali nei contesti conflittuali: il paradosso dell ‘ultimatum game’
7. L’evoluzione della cooperazione: i principi di Axelrod
8. La suggestione: da elemento distorsivo a strumento di intervento per promuovere l’accordo
9. Le suggestioni correttive delle più pericolose distorsioni di valutazioni e giudizio
10. Le suggestioni correttive delle più pericolose dinamiche sociali conflittuali
11. Acquisire le competenze della comunicazioni suggestive integrate alla comunicazione razionale argomentativa
12. Training di automatizzazione e verifica dello sviluppo delle competenze illustrate