



**PRATICA COLLABORATIVA**

Associazione Italiana Professionisti Collaborativi

**NEGOZIAZIONE E PRATICA COLLABORATIVA  
TECNICHE E STRUMENTI PER NAVIGARE IN SICUREZZA**

\*\*\*

**Corso introduttivo interdisciplinare di formazione  
alla negoziazione non avversariale basata sugli interessi e alla Pratica Collaborativa**

**2024**

**Premessa:**

L'evoluzione normativa e di pensiero degli ultimi anni sta spostando sempre di più la responsabilità per la ricerca della costruzione di soluzioni adeguate a situazioni complesse e conflittuali, dai tribunali alle stesse parti in conflitto (si pensi alla negoziazione assistita, alla mediazione, alla composizione negoziata della crisi d'impresa, al potenziamento degli strumenti di ADR previsto dalla riforma Cartabia e all'introduzione del dibattito pubblico obbligatorio per le grandi opere - d.lgs. 18.4.2016. n. 50, art. 22). Ciò richiede che sia i soggetti coinvolti sia i professionisti che li assistono si dotino di nuove competenze utili alla conduzione di negoziazioni efficaci (in quanto rispettose degli interessi in campo) e alla co-costruzione di soluzioni condivise.

Quello che non molti anni fa poteva essere visto come utopistico sta quindi diventando oggi una realtà.

In questo panorama, la Pratica Collaborativa, metodo nato oltre trent'anni fa e sviluppatosi prevalentemente per affrontare conflitti familiari, si presenta come strumento articolato e collaudato di gestione dei conflitti in ogni ambito, e trova oggi nuovi spazi di applicazione.

Si tratta, infatti, di un metodo strutturato che coniuga le tecniche di negoziazione proposte dalla Scuola di Harvard con lo sviluppo di competenze specifiche legate alla gestione del lavoro di team e al coinvolgimento delle parti in ogni fase della negoziazione ed evolve in qualcosa di più: la creazione di un "contenitore sicuro" per la gestione del conflitto e di un sistema di valori che consenta di gestire la negoziazione applicando i principi di buona fede, lealtà e trasparenza.

Attraverso questo approccio i soggetti coinvolti, affiancati dai professionisti formati alla Pratica Collaborativa, sono messi in condizione di ricercare e costruire la "loro" soluzione e il loro futuro possibile.

Il corso, destinato a tutti i professionisti che desiderano vivere da protagonisti l'evoluzione in atto, si occuperà in via principale di conflitto (ovvero di come viverlo curandone l'evoluzione positiva nell'interesse di tutte le parti coinvolte), di ascolto, di negoziazione e di metodo, e vuole essere l'occasione per una importante assunzione di responsabilità e per l'acquisizione di nuove competenze essenziali per questi tempi in continuo mutamento.

**Finalità:**

Il corso consentirà ai partecipanti di acquisire la formazione alla Pratica Collaborativa e strumenti di negoziazione non avversariale nonché nuove competenze per sostenere efficacemente le parti nella prevenzione e gestione condivisa dei conflitti.

**Destinatari:**

24 professionisti desiderosi di mettersi in gioco per acquisire nuovi sguardi e nuove abilità.

**Durata:**

4 giornate online della durata di sei ore di lezione effettiva ciascuna (dalle 9,30 alle 16,30, con pausa indicativamente dalle 13 alle 14) e una in presenza (luogo da definire - tra Torino e Milano- in base alla composizione del gruppo) della durata anch'essa di sei ore effettive (dalle 10 alle 17,30, con pausa indicativamente dalle 13 alle 14,30).

**Obiettivi:**

- avviare un percorso di riflessione sul proprio ruolo e agire professionale nelle situazioni di conflitto potenziale o effettivo;
- acquisire le conoscenze tecniche di base della negoziazione basata sugli interessi secondo il modello della Scuola di Harvard
- conoscere i principi e i fondamenti della Pratica Collaborativa quale strumento peculiare di negoziazione interdisciplinare nel panorama delle ADR;
- acquisire le conoscenze tecniche di base per avviare e gestire un caso di Pratica Collaborativa e per utilizzare le competenze di negoziazione collaborativa in ogni ambito di negoziazione e nelle procedure di ADR.

**Metodologia di lavoro:**

Oltre a momenti di lezione frontale, sarà garantito ampio spazio di formazione esperienziale e partecipata con esercitazioni, dimostrazioni, *role playing*, anche attraverso l'utilizzo delle break out room, discussione di casi o di situazioni tipo, analisi di situazioni problematiche. Sarà adottata una metodologia attiva di lavoro attraverso la quale i partecipanti potranno mettere in comune e condividere le loro differenti esperienze lavorative, conoscenze e riflessioni.

Il gruppo ristretto di partecipanti favorirà, in tutte le fasi della formazione, il coinvolgimento e l'interazione dei corsisti con i formatori e con altri professionisti già formati, che porteranno la loro esperienza.

---

**PROGRAMMA**

---

**Prima giornata****15/02/2024 ore 9,30-16,30****Accogliamo il cambiamento****La negoziazione basata sugli interessi – Parte prima**

- Saluti e presentazioni
- Perché siamo qui: motivazioni e aspettative
- Perché diventare negoziatori collaborativi: Il contesto normativo. La negoziazione di buona fede. Nuove opportunità e sfide per le professioni. Funzione sociale delle professioni.

- Le tappe del nostro viaggio: la negoziazione posizionale, la negoziazione basata sugli interessi secondo il modello di Harvard, la negoziazione collaborativa.
  - Incominciamo: che cos'è il conflitto
  - Win-win; win-lose; lose-lose. Il dilemma del prigioniero e l'importanza della comunicazione trasparente.
  - Principi della negoziazione basata sugli interessi:
    - Ascolto attivo e comunicazione: parafrasare, domandare, manifestare empatia, riformulare, dare e ricevere feedback
    - L'importanza delle emozioni
    - Distinguere gli interessi dalle posizioni
    - Separare le persone dal problema
- 

**Seconda giornata**  
**21/02/2024 ore 9,30-16,30**

### **La negoziazione basata sugli interessi – Parte seconda**

- Principi della negoziazione basata sugli interessi (continua):
    - Creare opzioni: il brainstorming
    - L'utilizzo di criteri obiettivi
    - BATNA, WATNA e ZOPA
  - Conoscere le distorsioni cognitive
  - Lavorare in squadra: costruire un linguaggio comune. La comunicazione nel team. Dare e ricevere feedback.
  - Cambiare mentalità: Advocacy e neutralità. Il ruolo del diritto.
  - Empowerment delle parti e costruzione della consapevolezza informata
    - Come cambia la relazione con il cliente
    - Come cambia la relazione con l'altra parte
    - Quando l'altra parte non ci sta
- 

**Terza giornata**  
**28/02/2024 ore 9,30-16,30**

### **Introduzione alla Pratica Collaborativa**

- La Pratica Collaborativa nel panorama delle ADR. La scelta dell'opzione procedurale più adatta
- I principi della Pratica Collaborativa (Buona fede, trasparenza, riservatezza, mandato limitato o finalizzato)
- L'Accordo di partecipazione
- Il team interdisciplinare e il valore di *advocacy* e neutralità allo stesso tavolo
- I ruoli dei professionisti:
- l'avvocato e le caratteristiche del suo mandato

- il facilitatore della comunicazione
  - gli esperti neutrali
  - Condizioni necessarie per attivare un caso di Pratica Collaborativa
- 

**Quarta giornata**  
**07/03/2024 ore 9,30-16,30**

**La roadmap e il procedimento collaborativo**

- La *roadmap* e il procedimento collaborativo
  - La primariunione congiunta e la sottoscrizione dell'Accordo di partecipazione
  - Le riunioni congiunte successive e l'importanza degli incontri di prebriefing e di debriefing, sia con il cliente che con il team
  - Affrontare eventuali *impasse*
  - La negoziazione collaborativa:
    - Individuazione degli interessi
    - Raccolta delle informazioni
    - Creazione delle opzioni mediante il brainstorming
    - Valutazione delle opzioni
    - Importanza della creatività
  - Come può concludersi un procedimento collaborativo
    - Raggiungimento e formalizzazione degli accordi
    - Interruzione
- 

**Quinta giornata**  
**14/03/2024 ore 10,00-17,30**

**Essere un negoziatore collaborativo**

- Deontologia e Standard etici
  - Questioni delicate e rilevanti emerse nel corso
  - Ambiti di applicazione della negoziazione collaborativa
  - Focus sulla crisi di impresa, gli aspetti societari e le clausole contrattuali
  - Far parte della comunità collaborativa attraverso l'appartenenza al *practice group* locale, alla comunità collaborativa nazionale (AIADC, ad esempio), europea (ENCP), mondiale (IACP)
  - Formarsi alla Pratica Collaborativa: la formazione continua e la pratica intenzionale
  - Proporsi come professionista collaborativo
  - Uno sguardo al "*mondo collaborativo*" intorno a noi
  - Cosa portiamo nei nostri studi e a casa da questo corso?
  - Riflessioni conclusive
-

*Il corso soddisfa i requisiti della formazione multidisciplinare alla Pratica Collaborativa secondo gli standard fissati da IACP - International Academy of Collaborative Professionals.*

*Il corso sarà accreditato presso il Consiglio Nazionale Forense.*

**Quote di partecipazione:**

- Per coloro che si iscriveranno entro il **20 dicembre 2023** la quota d'iscrizione al corso è di € 390,00.- (fuori campo IVA) comprensiva della quota d'iscrizione ad AIADC per l'anno 2024.
- Per coloro che si iscriveranno dopo il **20 dicembre 2023**, la quota d'iscrizione al corso è di € 440,00.- (fuori campo IVA) comprensiva della quota d'iscrizione ad AIADC per l'anno 2024.
- AIADC, per agevolare l'avvicinamento alla Pratica Collaborativa dei giovani professionisti ha previsto la quota agevolata, per la partecipazione al corso, di € 350,00.- (fuori campo IVA) ad AIADC per l'anno 2024 -, per gli **Under 35** che si iscriveranno entro il **31 dicembre 2023**.

Verranno accettate le prime 24 domande di iscrizione pervenute.

Il corso verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di 18 iscritti.

**La mancata partecipazione al corso per ragioni non dipendenti da AIADC non darà diritto alla restituzione della quota versata.**

---

**Segreteria: [soci@praticacollaborativa.it](mailto:soci@praticacollaborativa.it)**

---