



Ebookecm.it è un servizio Bookia srl, Piazza Deffenu 12, 09125 Cagliari, P.I. 03787400922

STRUMENTI PER NEGOZIARE

Abstract lungo:

La negoziazione rappresenta una competenza trasversale fondamentale nei contesti sanitari, organizzativi, educativi e sociali, poiché coinvolge quotidianamente professionisti chiamati a gestire differenze di obiettivi, conflitti, processi decisionali, relazioni interpersonali e dinamiche collaborative. Il volume *Strumenti per negoziare*. Dalle scienze comportamentali all'e-negotiation propone un'analisi aggiornata e multidisciplinare dei processi negoziali, integrando contributi provenienti dalla psicologia cognitiva, dalle neuroscienze, dall'economia comportamentale e dagli studi sulle emozioni e sulla comunicazione. L'opera approfondisce i principali modelli teorici della negoziazione, superando la visione puramente razionale e normativa tradizionalmente associata ai processi decisionali. Gli autori evidenziano come le emozioni, i bias cognitivi, gli stili relazionali, le differenze culturali e le dinamiche identitarie influenzino profondamente la qualità delle interazioni e la possibilità di raggiungere accordi efficaci, sostenibili e generativi. Particolare attenzione viene dedicata alla comprensione dei comportamenti negoziali nei contesti complessi e ad alta intensità relazionale, nei quali la gestione delle componenti emotive risulta determinante tanto quanto la competenza tecnica. Attraverso un approccio scientificamente fondato ma orientato all'applicazione pratica, il testo offre strumenti utili per analizzare un'arena negoziale, identificare interessi espliciti e impliciti delle parti, riconoscere i bisogni relazionali sottostanti, leggere le dinamiche di potere e sviluppare strategie di problem solving collaborativo. Vengono inoltre approfonditi i temi della fiducia, dell'influenza sociale, della persuasione, della regolazione emotiva, della comunicazione interculturale e della gestione dei conflitti. Il volume affronta anche le trasformazioni contemporanee della negoziazione legate alla digitalizzazione e alla comunicazione mediata dalla tecnologia, introducendo il tema dell'e-negotiation e delle interazioni online. In tale prospettiva vengono analizzati vantaggi, criticità e implicazioni psicologiche delle negoziazioni svolte attraverso strumenti digitali, con riferimento ai cambiamenti nei processi comunicativi, decisionali e relazionali. Per i professionisti sanitari, il testo rappresenta uno strumento utile per sviluppare competenze comunicative e relazionali indispensabili nella gestione del rapporto con pazienti, familiari, colleghi, équipe multidisciplinari e organizzazioni. La capacità di negoziare in modo consapevole favorisce infatti il miglioramento della collaborazione, la prevenzione dei conflitti distruttivi, l'aderenza ai percorsi di cura, la qualità del clima organizzativo e il benessere professionale. L'approccio proposto valorizza la negoziazione non soltanto come tecnica di gestione del conflitto, ma come competenza evolutiva orientata alla costruzione di relazioni efficaci, alla promozione della cooperazione e allo sviluppo di contesti professionali più consapevoli, sostenibili e orientati alla qualità delle interazioni umane.

Abstract breve (160 caratteri):

Il volume analizza la negoziazione integrando psicologia, neuroscienze e scienze comportamentali, offrendo strumenti pratici per migliorare relazioni, decisioni e collaborazione nei contesti professionali.

Indice degli argomenti

Introduzione

Capitolo 1: La negoziazione pervasiva

- 1.1 Oltre il compromesso
- 1.2 L'anatomia della trattativa
- 1.3 La creazione di valore alla moviola
- 1.4 Motivazioni e approcci negoziali

Capitolo 2: Le differenze come risorsa

- 2.1 Uomini e donne ai tavoli delle trattative
- 2.2 Stereotipi e contesti che fanno la differenza
- 2.3 I vantaggi strategici degli stereotipi di genere
- 2.4 Diversamente motivati
- 2.5 Due diversi sistemi di pensiero

Capitolo 3: La comunicazione nelle arene negoziali

- 3.1 Comunicare per conciliare
- 3.2 Comunicare per ottenere
- 3.3 Comunicare per generare
- 3.4 L'evoluzione delle strategie comunicative

Capitolo 4: La dinamica negoziale di trappola in trappola

- 4.1 Questione di prospettive
- 4.2 Mi ritorni in mente
- 4.3 Gettare l'ancora
- 4.4 Sei mio!
- 4.5 Domani è un altro giorno
- 4.6 Non tutti i dollari sono uguali
- 4.7 Costi nascosti e costi affondati
- 4.8 Baldanza cognitiva e ipocognitivizzazione della controparte
- 4.9 La ciliegina sulla torta

Capitolo 5: Le differenze culturali che fanno la differenza

- 5.1 Culture come schemi
- 5.2 Una mappa per orientarci
- 5.3 Culture come norme e valori
- 5.4 Culture come stili
- 5.5 Culture e orientamenti sociali
- 5.6 Effetti della cultura nelle fasi della trattativa
- 5.7 La cultura risponde

Capitolo 6: Nella mente dell'e-negoziatore

- 6.1 Peculiarità dei media comunicativi
- 6.2 La relazione
- 6.3 Il coordinamento
- 6.4 Le informazioni
- 6.5 Il contagio
- 6.6 Rudezza e impulsività
- 6.7 La forza dello status
- 6.8 Il tavolo e-negoziatore
- 6.9 Cavalcare la negoziazione digitale

Capitolo 7: L'intervento delle terze parti

- 7.1 Intermediari non neutrali
- 7.2 Intermediari neutrali
- 7.3 Luci e ombre
- 7.4 Mediatori e bias
- 7.5 Fasi e strategie in mediazione
- 7.6 Il fattore reputazionale
- 7.7 Tattiche di mediazione

Capitolo 8: Nudge e Behavioral Insights per facilitare la negoziazione

- 8.1 I nudges a sostegno della negoziazione
- 8.2 I contributi del nudging, capitolo per capitolo

Bibliografia

TOTALE PAGG. 240

Responsabile Scientifico e Relatore

Rino Rumiati

Eminente accademico nel campo della psicologia, ha ricoperto il ruolo di Professore Ordinario di Psicologia generale e Psicologia economica presso l'Università di Padova. I suoi interessi di ricerca si sono focalizzati sui processi decisionali, negoziali e sulla percezione del rischio. Nel corso della sua carriera, ha contribuito significativamente alla letteratura accademica con numerose pubblicazioni. Ha realizzato oltre 113 pubblicazioni, che hanno ricevuto oltre 2.200 citazioni, a testimonianza dell'impatto del suo lavoro nella comunità scientifica. La sua produzione scientifica e le sue pubblicazioni hanno avuto un impatto significativo nel campo della psicologia, in particolare nell'ambito dei processi decisionali e negoziali.