

## NUMERO PARTECIPANTI

Il Corso di Alta Formazione è a numero chiuso. Sono ammessi un minimo di **20** fino ad un massimo di **30** partecipanti.

## QUOTA DI ISCRIZIONE

La quota di iscrizione al Corso di Alta Formazione è fissata in € 1.000,00 (euro mille/00). La quota può essere versata in un'unica soluzione oppure in due rate da € 500,00 (cinquecento/00) entro il **10 febbraio 2022**.

## SCADENZA ISCRIZIONE

La domanda di ammissione deve pervenire entro e non oltre il **31 gennaio 2022** mediante consegna a mano e/o spedizione postale o per via telematica all'e-mail [mediazione.familiare@uniroma1.it](mailto:mediazione.familiare@uniroma1.it).

## DIRETTRICE

Chiarolanza Claudia

## DOCENTI SAPIENZA

Barba Vincenzo

Barile Sergio

Borghi Anna

Esposito De Falco Salvatore

Passafaro Paola

Saggiaro Alessandro

Tani Ilaria



## SEDE

Dipartimento di Psicologia Dinamica, Clinica e Salute  
Via degli Apuli, 1  
00185 Roma

## GIORNI

Il calendario didattico verrà definito all'inizio del corso. Indicativamente, le lezioni si svolgeranno nelle giornate di Giovedì, Venerdì e Sabato.

## INIZIO

14 febbraio 2022

## TERMINE

Dicembre 2022

DIPARTIMENTO  
DI PSICOLOGIA DINAMICA  
CLINICA E SALUTE



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA

## Corso di Alta Formazione Negoziazione e Analisi dei Sistemi Familiari e Organizzativi

Bando unico:

<https://www.uniroma1.it/it/pagina/corsi-di-alta-formazione>

Sezione elenco corsi di Alta Formazione:

<https://www.uniroma1.it/it/offerta-formativa/corso-di-alta-formazione/2022/negoziazione-e-analisi-dei-sistemi-familiari-e>



L'onda di Mario Schifano (1934-1998)

## SEGRETERIA DEL CORSO DI ALTA FORMAZIONE:

Dipartimento di Psicologia Dinamica, Clinica e Salute  
dell'Università degli Studi di Roma "La Sapienza"  
Sito Dipartimento: <https://web.uniroma1.it/dip42/>

Recapiti telefonici:

06/49917906 (Dott.ssa Giulia Corazza)

06/49917555 (Sezione di Mediazione Familiare)

E-mail: [mediazione.familiare@uniroma1.it](mailto:mediazione.familiare@uniroma1.it)

[Direzionedip42@uniroma1.it](mailto:Direzionedip42@uniroma1.it)

DIRETTRICE

Prof.ssa Claudia Chiarolanza  
[claudia.chiarolanza@uniroma1.it](mailto:claudia.chiarolanza@uniroma1.it)

## OBIETTIVI

Il Corso di Alta Formazione si propone di realizzare un percorso formativo al termine del quale le studentesse e gli studenti saranno in grado di conoscere e riconoscere le situazioni negoziali e trovare le modalità più efficaci per gli accordi, apprendere nuove modalità negoziali, attivare modalità di riduzione dell'intensità del conflitto.

## A CHI È RIVOLTO

Il Corso di Alta Formazione è rivolto a studentesse e studenti, professioniste e professionisti che siano in possesso del requisito minimo della Laurea Triennale.

## DURATA

Il Corso di Alta Formazione ha una durata annuale, con un impegno didattico complessivo di **184 ore**, di cui almeno 72 ore sono riservate a lezioni di didattica frontale, 82 ore al laboratorio e ad altre attività e 70 ore alla prova finale. La frequenza alle attività didattiche del corso è obbligatoria e deve essere attestata con le firme degli iscritti; le assenze per oltre il 25% del monte ore complessivo delle lezioni comportano l'impossibilità di conseguire il titolo.

## MODALITÀ DI EROGAZIONE

Il Corso di Alta Formazione sarà erogato in **modalità mista**.

## ATTIVITÀ FORMATIVE

Attività 1: Semiotica del conflitto

Attività 2: Concetti astratti in conversazione

Attività 3: Religioni e Mediazione

Attività 4: Mediazione e gestione dei conflitti a livello internazionale e la prospettiva di genere

Attività 5: Confini normativi della negoziazione nella separazione

Attività 6: Management Sistemico Vitale

Attività 7: Ricerca della risonanza sistemico organizzativa

Attività 8: Bias psicologici e cooperazione nei dilemmi sociali

Attività 9: Negoziare nelle relazioni interpersonali

Attività 10: Attività di laboratorio

Prova finale: project work

Totale **20 CFU**

Il Corso di Alta Formazione in Negoziazione e Analisi dei Sistemi Familiari e Organizzativi è un corso di natura multidisciplinare che integra conoscenze e competenze di docenti provenienti da diverse aree di studio, quali la Psicologia, l'Economia, la Filosofia, le Scienze Politiche, la Storia, il Diritto.

L'organizzazione delle attività formative prevede lezioni di didattica frontale e attività di laboratorio, che nel complesso si pongono l'obiettivo di: fornire competenze in merito alle dinamiche della negoziazione nel campo delle relazioni interpersonali e organizzative; riconoscere i processi che evitano i comportamenti di escalation; fornire conoscenze e competenze nel riconoscere e gestire gli attivatori linguistici del conflitto attraverso gli strumenti della pragmatica linguistica; approfondire la conoscenza e le capacità di analisi dei partecipanti in relazione ai fattori normativi, valoriali, identitari e cognitivi di matrice psico-socio-culturale che influiscono sulla percezione dei dilemmi sociali e incidono sulla disponibilità alla cooperazione nei contesti sociali; fornire le conoscenze e le competenze per rilevare e distinguere i vari bias psico-sociali e le indicazioni di base sui possibili metodi per affrontarli; illustrare attraverso case studies le strategie negoziali efficaci in situazioni caratterizzate da elevata incertezza; affrontare il tema delle emozioni nella negoziazione nei termini di comprensione dei conflitti di interesse e di efficacia degli accordi; offrire conoscenze teoriche sulla struttura e sugli elementi costitutivi del conflitto, unitamente a competenze e abilità pratiche per la gestione costruttiva delle sue dinamiche, basate sui peace studies; fornire conoscenze in merito alle nozioni di varietà informativa di un sistema e di consonanza sistemica. Gli studi di genere costituiranno una lente per interpretare i conflitti lungo il continuum interpersonale – intergruppi – internazionale.