



DAVID HOFFMAN

Advanced Mediation Course

FIRENZE

Lunedì e martedì 8 - 9 maggio 2017 h. 09:00 – 18:00

via delle Pandette, edificio D15, Aula 05

Evento formativo organizzato dal Laboratorio Un Altro Modo del Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università degli Studi di Firenze con il coordinamento di: Prof. Paola Lucarelli, Dott. Ettore Lombardi Avv. Carlo Mastellone

con la collaborazione:

OCF - Organismo di Conciliazione di Firenze e UIA – Union Internationale des Avocats

Sono invitati a partecipare **mediatori con esperienza** (avvocati, commercialisti, notai o altri professionisti) e **studiosi di mediazione**.

Numero massimo dei partecipanti: 30

Lingua: **il corso si tiene in inglese; sarà assicurata la traduzione simultanea** (sistema bidule)

Il Corso è valido per soddisfare l'aggiornamento obbligatorio biennale ai sensi degli artt. 4 c. 3 lett. b) e 18 c. 2 lett g) (aggiornamento dei mediatori) e 18 c. 3, lett. a) (aggiornamento dei formatori), DM 18 ottobre 2010, n. 180 modificato dal DM 6 luglio 2011, n. 145 - vengono riconosciuti **n 18 h** di aggiornamento per la partecipazione all'intero corso.

Per iscrizioni: <http://www.unifi.it/p10794.html#mediation>

La domanda dovrà essere inoltrata all'email: **perfezionamenti@adm.unifi.it**

Quota di iscrizione: € 220,00

Programma

Prima giornata lunedì 8 maggio 2017

Ore h 9:00 – 18:00

LA PSICOLOGIA DELLA MEDIAZIONE	THE PSYCHOLOGY OF MEDIATION
Parte Prima (Primo giorno - Mattina) Verranno esaminati i presupposti che sottintendono il modello di negoziazione "raggiungere il sì" ["Getting to Yes" – è il titolo del libro di Fisher – Ury - Patton che è stato tradotto in italiano "L'arte del negoziato"] e cioè la razionalità ed il tentativo di ciascuna parte della negoziazione di massimizzare i propri interessi. Le recenti scoperte in materia di economia comportamentale e di neuropsicologia mettono in discussione questi presupposti, per cui verranno considerati i vari modi in cui la negoziazione razionale viene distorta da pregiudizi cognitivi e da reazioni emotive. Questa parte della formazione prevede una esposizione da parte del	Part One (Day One – Morning) In this segment, we will examine the assumptions that underlie the "Getting to Yes" model of negotiation – i.e., rationality and each party in the negotiation seeking to maximize their interests. Recent discoveries in behavioral economics and neuro-psychology call these assumptions into question, and therefore we will consider the various ways in which rational negotiation are distorted by cognitive biases and emotional reactions. This portion of the training will consist of lecture and discussion, as well as some in-class experiments to demonstrate these psychological phenomena.

<p>formatore, una discussione con i partecipanti ed una esercitazione interattiva diretta a dimostrare questi fenomeni di natura psicologica.</p>	
---	--

<p>Parte Seconda (Primo giorno - Pomeriggio) Ciascuna parte in mediazione racconta una storia del conflitto che sta cercando di risolvere altamente emotiva e largamente diretta ad incolpare l'altra parte. La dimensione morale del racconto deriva dalla profonda sensazione di ogni parte di aver subito una forte ingiustizia. Talora l'intensità della visione unilaterale della parte può portare il mediatore a concludere che le parti stanno soffrendo di una qualche forma di psicopatologia – forse narcisismo o qualche altra forma di disordine caratteriale. Tuttavia piuttosto che distanziarsi dalle parti trattandole come se soffrissero di una qualche forma di patologia temporanea o cronica, i mediatori possono trarre vantaggio da una prospettiva psicologica che consente loro di vedere le persone in tutta la loro “magnifica complessità” – sia le parti funzionali che quelle disfunzionali. Il modello dei sistemi familiari interni [<i>Internal Family Systems</i>] consente una tale prospettiva e comporta il beneficio aggiuntivo di fornire gli strumenti che i mediatori possono usare per comprendere e gestire le proprie emozioni confliggenti. Questa parte della formazione verrà condotta mediante una esposizione da parte del formatore, una discussione con i partecipanti ed una esercitazione pratica.</p>	<p>Part Two (Day One – Afternoon) The people who come to mediation present highly emotional, blame-saturated accounts of the conflict that they are trying to resolve. The moral dimensions of their accounts arise from deeply held feelings of being wronged. Sometimes the intensity of their one-sided vision of the conflict causes mediators to conclude that the parties are suffering from some type of psychopathology – perhaps narcissism or some other type of personality disorder. However, rather than distancing ourselves from the parties by treating them as suffering from some type of temporary or chronic disorder, mediators can benefit from psychological perspectives that enable us to see people in all of their wonderful complexity – both functional and dysfunctional parts. The Internal Family Systems model provides such a perspective and has the additional benefit of providing tools that mediators can use to understand and manage their own conflicting emotions. This portion of the training will consist of lecture, discussion and demonstration.</p>
--	---

<p>Seconda giornata martedì 9 maggio 2017 Ore h 9:00 – 18:00</p>	
---	--

<p>LE DIMENSIONI PIÙ PROFONDE DELLA MEDIAZIONE (Seconda giornata - Mattino) Spesso i mediatori ritengono di avere maggiori possibilità di successo quando possono “portare la pace” intorno al tavolo della mediazione. Cosa fare per ottenere questo? Quali sono le prassi che consentono ai mediatori di ascoltare con la loro più piena attenzione ed entrare in connessione con le persone al loro livello più profondo? Verranno effettuate esercitazioni con i partecipanti con l'obiettivo di “essere focalizzati” (“<i>to get centered</i>”) prima di entrare in relazione con le persone, e poi esercitazioni di ascolto per migliorare la connessione con le persone. I partecipanti verranno divisi in piccoli gruppi per “giochi di ruolo”, per testare questi metodi, ed a seguire si terrà una discussione plenaria sulla rispettive esperienze.</p>	<p>THE DEEPER DIMENSIONS OF MEDIATION The Deeper Dimensions of Mediation (Day Two – Morning) Mediators often find that they are more successful when they can bring peace into the mediation room. How do we do that? What are the practices that enable mediators to hear with their full attention and connect with people at their deepest levels? We will try some in-class exercises to get centered before engaging with people, and then some listening exercises to enhance our connection with people. The class will then be divided into small groups for role plays to test these methods, concluding with a plenary discussion of the experience</p>
---	--

<p>ASPETTI DELL'ETICA NELLA MEDIAZIONE (Seconda giornata - Pomeriggio)</p> <p>Questa parte della formazione si focalizza inizialmente sulle regole del codice deontologico per mediatori [<i>Model Standards of Conduct for Mediators</i>] e - utilizzando casi realmente avvenuti - verrà considerato come queste regole si applicano nei casi concreti. I partecipanti verranno divisi in piccoli gruppi per la discussione di dilemmi di carattere etico che i partecipanti stessi hanno sperimentato o che possano essere oggetto di dubbi. Ogni gruppo dovrà selezionare un dubbio e riferire in sessione plenaria. Alla conclusione di questa parte il formatore svolgerà una propria relazione con discussione a seguire sulla maniera inevitabile in cui i mediatori “entrano nel conflitto” delle parti e influenziamo l’esito con le loro regole ed i loro valori. Seguiranno riflessioni per i mediatori su come comportarsi in maniera da osservare i più alti standard dell’etica.</p>	<p>ETHICAL ISSUES IN MEDIATION (Day Two – Afternoon)</p> <p>This segment of the training will focus first on the Model Standards of Conduct for Mediators and – using real-life mediations -- consider how these standards apply in actual cases. The class will then be divided into small groups for discussion of the ethical dilemmas that the attendees have experienced or may be concerned about. Each group will select a dilemma to report on in a plenary session. This segment will then conclude with lecture and discussion about the unavoidable way in which we, as mediators, enter into the parties’ conflict and affect the outcome by our own norms and values. We will consider how to engage in this way in a manner that comports with the highest standards of ethics.</p>
---	--

David Hoffman

Docente di mediazione e di tecniche di mediazione alla Harvard Law School ed al PON – Program for Negotiation - della Harvard Negotiation Institute, diretto dal Prof. Robert Mnookin , il prof. David Hoffman è anche docente di ADR e negoziazione presso la Northeastern University School of Law, e docente di corsi di mediazione della American Bar Association. Il prof. Hoffman è socio fondatore della Boston Law Collaborative, LLC, una società di multidisciplinare presso la quale esercita la professione di mediatore, arbitro ed avvocato. Già presidente della Sezione sulla Dispute Resolution della ABA e co-presidente della Collaborative Law Committee della ABA.

Autore di numerose pubblicazioni scientifiche sulla mediazione e sulla negoziazione, e curatore (con Daniel Bowling) del mitico libro “Bringing peace into the room - How the personal qualities of the mediator impact of the process of conflict resolution” (Jossey-Bass, San Francisco, 2003)