

<h1>le implicazioni emotive nella negoziazione</h1>	
<p>Marcello Guadalupi</p>	

---

---

---

---

---

---

---

---

1

<h1>le implicazioni emotive nella negoziazione</h1>	
<p>Marcello Guadalupi</p>	

---

---

---

---


---

---

---

---

2

<p>La negoziazione</p> <ul style="list-style-type: none"><li>è una delle principali attività del mediatore</li><li>è importante conoscere gli elementi costitutivi</li><li>è importante avere le competenze per gestirla</li><li>è necessario conoscerne le interazioni personali</li></ul>	
<p><small>le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupi</small></p>	

---

---

---

---

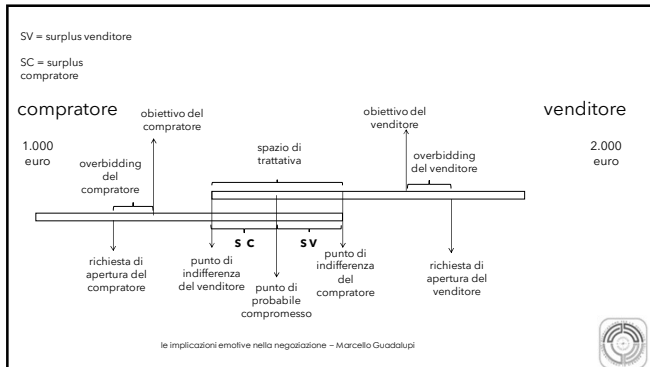
---

---

---

---

3



4

---

---

---

---

---

---

---

---

oltre agli elementi costitutivi della negoziazione e ai risultati stereotipati c'è l'elemento persona che occupa un ruolo importante nell'interazione

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe

5

---

---

---

---

---

---

---

---

non esiste negoziazione senza le persone

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe

6

---

---

---

---

---

---

---

---

e le persone non  
possono negoziare  
senza comunicare

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



7

---

---

---

---

---

---

---

---

l'elemento persona nella  
negoziiazione è quello più  
delicato ed è necessario  
maneggiarlo con cura

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



8

---

---

---

---

---

---

---

---

diventa importante  
anche conoscere la  
relazione esistente tra le  
parti ed il livello emotivo  
della stessa

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



9

---

---

---

---

---

---

---

---

quanto più è profonda ed importante la relazione tra le parti tanto più difficile sarà la negoziazione tra loro

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



10

---

---

---

---

---

---

---

---

... a meno che siamo disponibili a concedere

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



11

---

---

---

---

---

---

---

---

comunicare tra le parti è comunque la risultanza di due elementi importanti

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



12

---

---

---

---

---

---

---

---

PERCEZIONI  
che determinano le  
EMOZIONI

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



13

---

---

---

---

---


---

---

---

per questi motivi non  
possiamo gestire la nostra  
negoziazione con il  
«pilota automatico»

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



14

---

---

---

---

---


---

---

---

è necessario essere  
oltremodo presenti e  
attenti agli altri

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



15

---

---

---

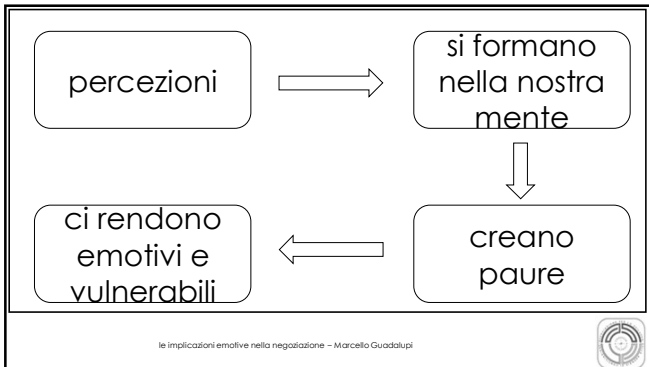
---

---

---

---

---



16

---

---

---

---

---

---

---

---

le emozioni tengono in ostaggio la razionalità

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe

17

---

---

---

---

---

---

---

---

ci creano stress e ci comportiamo di conseguenza

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe

18

---

---

---

---


---

---

---

---

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



19

---

---

---

---

---

---

---

---

oggi le relazioni sono sempre meno solide

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



20

---

---

---

---

---


---

---

---

e forse questo ci dovrebbe favorire nella negoziazione

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



21

---

---

---

---

---

---

---

---

ma è anche vero che la  
distanza tra le parti  
eventualmente ci rende  
meno leali con l'altra  
parte

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



22

---

---

---

---

---

---

---

---

e allora le emozioni sono  
molto importanti  
e da tenere in grande  
considerazione

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



23

---

---

---

---

---

---

---

---

occorre conoscerle,  
interpretarle e maneggiare  
con cura per cercare di  
giungere ad una soluzione  
utile e produttiva

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



24

---

---

---

---

---

---

---

---



le emozioni ci accompagnano  
nella nostra vita colorandola a  
seconda del nostro modo di  
interpretare la nostra esistenza  
e di proporci verso gli altri

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



25

---

---

---

---

---

---

---

---

paura, gioia, rabbia,  
gelosia, imbarazzo  
influiscono in maniera  
determinante nelle nostre  
decisioni

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



26

---

---

---

---

---

---

---

---

quando ci troviamo di  
fronte ad una decisione  
importante rischiamo di  
farci prendere dalla  
paura di sbagliare

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



27

---

---

---

---

---


---

---

---

la paura di sbagliare ci rende inermi e incapaci di razionalizzare il problema per valutare i pro e i contro

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



28

---

---

---

---

---


---

---

---

finchè non recuperiamo la nostra razionalità abbassando la temperatura emotiva non riusciremo a prendere una decisione razionale

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



29

---

---

---

---

---


---

---

---

dal punto di vista scientifico lo studio delle emozioni nasce verso la fine dell'ottocento

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



30

---

---

---

---

---


---

---

---

GIOIA, PAURA, RABBIA,  
TRISTEZZA, SORPRESA,  
GRATITUDINE, MERAVIGLIA  
tutte le emozioni trovano  
posto nella nostra vita

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



31

---

---

---

---

---


---

---

---

spesso vengono divise in  
buone o cattive  
utili o inutili  
desiderabili o da evitare

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



32

---

---

---

---

---


---

---

---

spesso vengono divise in  
buone o cattive  
utili o inutili  
desiderabili o da evitare  
**è una classificazione  
ingannevole e scorretta**

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



33

---

---

---

---

---

---

---

---

le emozioni sono tutte utili  
ci guidano nella nostra vita

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



34

---

---

---

---


---

---

---

hanno l'effetto di chiarirci le  
idee, di rafforzare il nostro  
sistema immunitario, di  
proteggerci dai pericoli, di  
farci prendere le decisioni  
giuste

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



35

---

---

---

---


---

---

---

ma possono anche portarci ad  
affrontare situazioni difficili, stati  
di stress, conflitti, sofferenze  
psicologiche o fisiche

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



36

---

---

---

---

---

---

---

le emozioni agiscono  
principalmente a 3 livelli:

1. pensieri
2. comportamenti
3. relazioni sociali

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



37

---

---

---

---

---

---

---

---

il nostro lavoro deve essere  
finalizzato a modificare il nostro  
rapporto con i nostri stati  
d'animo, per costruire un  
percorso di vita più armonioso,  
più ricco e più significativo

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



38

---

---

---

---

---

---

---

---

le emozioni hanno svolto un  
ruolo importante  
nell'evoluzione e  
nell'adattamento della specie  
umana al proprio ambiente:  
riconoscere i pericoli

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



39

---

---

---

---

---

---

---

---

le emozioni hanno anche la  
funzione di comunicare con gli  
altri, talvolta anche senza che  
ce ne rendiamo conto,  
attraverso il linguaggio non  
verbale

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



40

---

---

---

---

---

---

---

---

che cos'è un'emozione?

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



41

---

---

---

---

---

---

---

---

significa **SMUOVERE**

un moto dell'animo in  
risposta a stimoli esterni o  
interni a noi

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



42

---

---

---

---

---

---

---

---

si tratta di una manifestazione fisica legata alla percezione di un evento che si verifica nell'ambiente (esterno) o nel nostro spazio mentale (interno)

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



43

---

---

---

---

---

---

---

---

in ogni microsecondo il nostro cervello riceve miliardi di informazioni relative alla percezione, al trattamento e alla regolazione delle emozioni

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



44

---

---

---

---

---

---

---

---

a loro volta, queste informazioni influenzano altri fenomeni psicologici come l'attenzione, la memoria o il linguaggio (verbale e non verbale)

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



45

---

---

---

---

---

---

---

---

negli anni settanta lo psicologo americano Paul Ekman ha classificato le emozioni in base ai loro effetti sui muscoli del viso

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



46

---

---

---

---

---

---

---

---

Ha individuato 6 emozioni di base:  
PAURA, DISGUSTO, FELICITÀ,  
RABBIA, TRISTEZZA, SORPRESA

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



47

---

---

---

---

---

---

---

---

universalmente  
identificabili attraverso le  
espressioni facciali e  
presenti in tutte le culture

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



48

---

---

---

---

---

---

---

---



dare un nome alle emozioni  
che proviamo sembra un  
passaggio obbligato per  
comprendere meglio e poterle  
poi comunicare

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



49

---

---

---

---

---

---

---

---

la nostra educazione ha  
sempre dato poco spazio  
all'apprendimento delle  
emozioni

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



50

---

---

---

---

---

---

---

---

da perfetti analfabeti  
emozionali il nostro  
vocabolario in materia è  
infatti molto povero

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



51

---

---

---

---

---

---

---

---

perché vivere meglio le emozioni?

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



52

---

---

---

---

---


---

---

---

le emozioni mal gestite possono avere un effetto negativo sulla nostra salute, sia mentale sia fisica

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



53

---

---

---

---

---

---

---

---

chi gestisce bene le proprie emozioni ha maggiori probabilità di restare in buona salute, di vivere a lungo e di costruire delle relazioni sociali arricchenti

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



54

---

---

---

---

---


---

---

---

**EVITARE, FUGGIRE,  
COMBATTERE**  
le nostre emozioni contribuisce  
ad aumentare il nostro  
malessere nel lungo termine

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



55

---

---

---

---

---


---

---

---

**ACCOGLIERLE, CONOSCERLE**  
ci aiuta a capire cosa sta  
accadendo e ci aiuta ad  
imparare a crescere

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



56

---

---

---

---

---

---

---

---

**ACCOGLIERE LE  
PROPRIE EMOZIONI**

le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



57

---

---

---

---

---

---

---

---

«Quello che non si vuole sapere di sé stessi finisce per arrivare dall'esterno come un destino»

Carl Gustav Jung

Le implicazioni emotive nella negoziazione - Marcello Guadalupe



---

---

---

---

---

---

---

---