

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

AVVISO

di selezione per il conferimento di n. 1 incarichi di natura occasionale/professionale

Il Direttore

VISTA la legge 9 maggio 1989, n. 168, istitutiva del Ministero dell’Università e della Ricerca Scientifica e Tecnologica ed in particolare l’art. 6 co. 1, che ha attribuito alle Università autonomia organizzativa e contabile;

VISTO il decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165 ed in particolare l’art. 7, co. 6, così come modificato dall’art. 32 del D.L. 4/07/2006 n. 223, convertito nella Legge 4/08/2006 n. 248;

VISTA la legge 24 dicembre 2007, n. 244 (Legge finanziaria 2008);

CONSIDERATO che il Dipartimento di Ingegneria dell’Impresa “Mario Lucertini” intende affidare, mediante procedura di valutazione per titoli n. 1 incarico di natura occasionale a laureato per le esigenze del Master in Ingegneria dell’Impresa per l’A.A. 2021/2022

L’attività oggetto della prestazione è finalizzata alla docenza per il corso online di “Tecniche di Negoziato”;

ACCERTATO che le predette esigenze non possono essere soddisfatte con personale in servizio presso l’Ateneo

DECRETA

Art. 1 – È indetta la selezione per il conferimento di n. 1 incarico di natura occasionale/professionale da svolgersi nell’interesse del Dipartimento di Ingegneria dell’Impresa “Mario Lucertini” dell’Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”.

Art. 2 – Attività da svolgere: docenza per il corso online di “Tecniche di Negoziato.”. Al fine di consentire una corretta integrazione del corso nel quadro complessivo delle attività del Master, il candidato rispetterà il programma di docenza riportato in allegato al presente bando (ALLEGATO 1). Nell’espletamento del proprio incarico il docente avrà cura di rispettare la proprietà intellettuale altrui, citando correttamente tutte le fonti da cui trarrà le informazioni e le notizie divulgate durante il corso. Inoltre, il docente acconsentirà a cedere a titolo totalmente gratuito tutto il materiale originale da esso docente sviluppato e/o utilizzato nel corso della propria attività di cui al presente bando.

Art. 3 – Periodo di svolgimento dell’attività: l’attività dovrà svolgersi nel periodo 01/02/2023-15/02/2023

Art. 4 – Compenso lordo: 750,00€. Il costo totale graverà sui fondi del Master in Ingegneria dell’Impresa.

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

Art. 5 – Modalità di assegnazione dell’incarico: La selezione avverrà mediante valutazione comparativa dei *curricula* anche in relazione al programma di insegnamento da parte di una Commissione di cui al seguente art. 9 e sarà finalizzata ad individuare il candidato con le competenze più attinenti all’attività da svolgere. La Commissione formulerà una graduatoria dei candidati. Saranno considerati idonei solo i candidati che avranno ottenuto un punteggio pari ad almeno 18/30 (si veda l’art. 6) e l’incarico verrà assegnato al candidato che avrà ottenuto il punteggio più alto. A parità di punteggio verrà data precedenza al candidato più giovane.

Art. 6 – Requisiti: Laurea Specialistica/magistrale o laurea quadriennale o quinquennale del vecchio ordinamento.

Esperienza didattica e/o competenze professionali nella materia oggetto del presente bando.

La valutazione dei *curricula* avverrà sulla base dei seguenti criteri, tenendo conto del programma oggetto del modulo didattico (allegato 1 al presente bando):

• Esperienza didattica maturata sulle tematiche oggetto del modulo didattico	fino a 10/30
• Esperienza professionale maturata sulle tematiche oggetto del modulo didattico	fino a 10/30
• Altri titoli inerenti le tematiche oggetto del modulo didattico - Dottorato - Master - Altri corsi di formazione	fino a 10/30
Punteggio complessivo	fino a 30/30

Art. 7 – Presentazione della domanda ed allegati: I candidati in possesso dei requisiti sopra elencati dovranno far pervenire domanda, redatta secondo il modello allegato al bando (ALLEGATO 2), in formato elettronico entro la data di scadenza, al seguente indirizzo mail infomaster@masterimpresa.it allegando alla stessa un curriculum che indichi i requisiti ed i titoli ai fini della valutazione comparativa.

Art. 8 – Scadenza per la presentazione della domanda: la domanda va presentata improrogabilmente entro 15 giorni dalla pubblicazione del bando.

Art. 9 – Commissione di valutazione: Alla selezione presiederà una commissione nominata dal Direttore del Dipartimento.

Art. 10 – Esito della selezione: I candidati verranno avvisati mediante pubblicazione dell’esito della selezione sul sito del Dipartimento di Ingegneria dell’Impresa.

Roma,

**Il Direttore
Prof. Vincenzo Tagliaferri**

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

ALLEGATO 1: programma del corso a bando ai fini della selezione

ALLEGATO 2: modello per la domanda di partecipazione alla selezione

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

ALLEGATO 1: PROGRAMMA DEL CORSO “TECNICHE DI NEGOZIATO” – Master in Ingegneria dell’Impresa – A.A. 2021-2022

Introduzione

Il negoziato rappresenta il principale meccanismo per la risoluzione di problematiche in cui sono coinvolti due o più soggetti portatori di interessi differenti, spesso addirittura divergenti. Esso, infatti, garantisce ritorni soddisfacenti, in termini di utilità personale, per tutti i partecipanti che sottoscrivono la soluzione individuata al termine del processo negoziale. La conoscenza delle caratteristiche principali del negoziato e delle diverse variabili in gioco permette di individuare di volta in volta le strategie e le tattiche migliori da applicare, sia nel caso di trattative formali, sia in presenza di situazioni negoziali meno strutturate, come quelle che si verificano quotidianamente all’interno delle organizzazioni.

Obiettivi

Il corso si propone di illustrare i concetti e i meccanismi di base per una corretta comprensione e applicazione delle più importanti tecniche di negoziato. In particolare:

- vengono identificate le diverse variabili che entrano in gioco in un processo negoziale;
- vengono illustrati alcuni strumenti matematici che possono facilitare il raggiungimento di una soluzione negoziale efficiente;
- viene analizzato il ruolo della razionalità limitata nel processo decisionale e negoziale;
- vengono esaminate le principali strategie e le tattiche da utilizzare nelle diverse fasi negoziali;
- viene approfondita la funzione delle terze parti e del testo unico negoziabile;
- viene mostrato come la formazione di una coalizione può essere un obiettivo del negoziato oppure uno strumento di conduzione del negoziato stesso;
- vengono analizzati alcuni meccanismi alternativi al negoziato per la risoluzione dei problemi multi-agente, come le aste e il voto.

Materiale didattico

La lista seguente riguarda testi utili per la preparazione e per la migliore comprensione delle lezioni. Le persone interessate potranno avere dal docente indicazioni su letture aggiuntive.

- Gennaro, P. (1991), *Il negoziato*, Milano: Etaslibri.
- La Bella, A. (2005), *Leadership*, Milano: Apogeo.
- Mariani, M. (2004), *Decidere e negoziare*, Milano: Il Sole 24 Ore.
- Raiffa, H. (1982), *The art and science of negotiation*, Cambridge: Harvard University Press.
- Ruminati, R., & Pietrosi, D. (2001), *La negoziazione*, Milano: Raffaello Cortina Editore.

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

Modalità di svolgimento e di valutazione

Gli Allievi dovranno contribuire attivamente alle lezioni, anche attraverso lo svolgimento di esercizi e quesiti proposti dal docente. È prevista la partecipazione obbligatoria degli Allievi ad un gioco di negoziazione online, le cui caratteristiche verranno rese note durante la prima lezione del corso. La valutazione si baserà sulla partecipazione dei singoli Allievi durante il corso, sull'esito ottenuto nel gioco di negoziazione online e sui risultati di un esame scritto finale.

Contenuti

Il negoziato rappresenta un processo complesso che vede coinvolta una pluralità di attori, con interessi, valori e preferenze diversi. Per analizzarlo in maniera corretta, anzitutto occorre avere il maggior numero possibile di informazioni sulle variabili che ne influenzano maggiormente l'andamento; sulla base di tali informazioni, è possibile applicare adeguate tecniche che permettono di raggiungere delle soluzioni efficienti. In questo senso, la teoria dei giochi fornisce degli utili strumenti per approntare al meglio un processo negoziale; il suo limite principale deriva dal fatto che essa si basa su ipotesi quasi mai riscontrabili nella realtà, quali la razionalità perfetta degli agenti o l'informazione completa.

Per superare i limiti di questo approccio, occorre analizzare approfonditamente alcune distorsioni cognitive che influenzano il processo decisionale e quello negoziale. A partire da tale analisi possono essere individuate diverse tecniche che fanno leva sugli aspetti emotivi della natura umana e che un buon negoziatore deve conoscere alla perfezione, per evitare di esserne vittima, prima che per utilizzarle a suo vantaggio. Un buon negoziatore tenderà piuttosto ad individuare delle strategie win-win e ad implementarle sfruttando tutti gli strumenti a disposizione, compreso l'intervento di terze parti e la creazione di coalizioni.

In alcuni casi, si può ricorrere a strumenti alternativi al negoziato, come le aste e il voto, che non sempre garantiscono un uguale livello di soddisfazione degli attori, ma che possono rivelarsi molto efficienti dal punto di vista del tempo e delle risorse richieste per trovare la soluzione.

Programma

- I lezione

Definizione del negoziato e analisi delle differenze rispetto ad altri meccanismi di soluzione di problemi multi-agente. Ipotesi di razionalità perfetta degli attori coinvolti. Caratteristiche del negoziato distributivo e di quello integrativo. Geometria del negoziato. Utilizzo della teoria dei giochi e degli alberi decisionali per l'analisi delle situazioni negoziali. Analisi del ruolo giocato dal rischio e dall'incertezza. L'importanza del fattore tempo nel negoziato e le differenze tra interazione strategica simultanea e sequenziale. Il problema dell'equità della soluzione negoziale.

- II lezione

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

Superamento dell'ipotesi della razionalità perfetta con l'illustrazione di alcuni risultati consolidati dell'economia sperimentale. Il ruolo delle distorsioni cognitive nel processo decisionale e in quello negoziale. Il ruolo del negoziato all'interno delle imprese: la gestione del conflitto come fattore critico di successo delle organizzazioni.

Le strategie per un negoziato efficiente secondo le indicazioni dell'Harvard negotiation project. Le fasi del negoziato e le diverse tecniche applicabili. La presenza di terze parti: da mediatore ad arbitro. L'uso del testo unico negoziabile: il caso degli accordi di Camp David.

- III lezione

La creazione e la gestione di coalizioni. Valutazione del potere all'interno delle coalizioni e metodi di ripartizione del surplus tra i singoli componenti.

Classificazione delle aste e strategie dei diversi attori; escalation game.

Meccanismi di voto, preferenze unimodali e teorema di Arrow.

Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”

ALLEGATO 2

Domanda di partecipazione alla selezione
Avviso protocollo n. ____ pubblicato in data __/__/__ dal
Dipartimento di Ingegneria dell’Impresa “Mario Lucertini”

Il/La sottoscritto/a _____, nato/a a _____
prov. _____ il __/__/__, residente in _____ prov. __, via/viale/piazza
_____, n.____, CAP._____

chiede

di partecipare alla selezione per il conferimento di un incarico di collaborazione occasionale/professionale, come da avviso di selezione n. protocollo _____ pubblicato in data __/__/__ (d’ora in avanti denominato, per brevità, “Avviso”) dal Dipartimento di Ingegneria dell’Impresa “Mario Lucertini”. A tale scopo

dichiara

- di svolgere non svolgere (selezionare una delle due scelte) con abitudine attività professionali autonome nel territorio dello Stato italiano;
- di essere consapevole che la selezione avverrà mediante valutazione comparativa dei curricula, secondo quanto previsto all’art. 5 del bando;
- di essere consapevole che la selezione sarà finalizzata ad individuare il candidato con le competenze più attinenti all’attività da svolgere;
- di aver preso visione dei requisiti riportati all’art. 6 dell’Avviso;
- di essere consapevole che la valutazione dei curricula avverrà sulla base dei seguenti criteri tenendo conto del programma oggetto del modulo didattico (allegato 1 al presente bando), come all’art. 6 dell’Avviso

Esperienza didattica maturata sulle tematiche oggetto del modulo didattico	fino a 10/30
Esperienza professionale maturata sulle tematiche oggetto del modulo didattico	fino a 10/30
Altri titoli inerenti le tematiche oggetto del modulo didattico <ul style="list-style-type: none">• Dottorato• Master• Altri corsi di formazione	fino a 10/30
Punteggio complessivo	fino a 30/30

e che a parità di punteggio verrà data precedenza al candidato più giovane.

Il/La sottoscritto/a, consapevole delle sanzioni civili e penali previste per il caso di dichiarazioni mendaci o non più rispondenti a verità così come stabilito dall’art. 76 del Decreto 28/12/2000 n. 445,

dichiara, inoltre,

di non essere legato da vincoli di parentela e/o affinità entro il quarto grado incluso:

- ad alcun professore/ssa afferente al Dipartimento di Ingegneria dell’Impresa “Mario Lucertini”;
- al Rettore dell’Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”;
- al Direttore generale dell’Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”;
- ad alcun componente del Consiglio di Amministrazione dell’Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”.

Il sottoscritto

allega

alla presente domanda copia firmata di un proprio documento di identità in corso di validità, il proprio curriculum ed ogni altro titolo ritenuto utile ai fini della valutazione.

Data e luogo

Firma
