

INDICE

<i>Prefazione</i> di VALTER VOMIERO	IX
<i>Introduzione</i> di PIERO SANDULLI	XIII

CAPITOLO I

LA NEGOZIAZIONE E LA DIMENSIONE SOCIALE DELL'IMPRESA NELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA

1. Le sfide globali dell'era post pandemica e il <i>purpose</i> del “valore condiviso”	1
2. La natura sociale della transizione <i>green</i> nell'agenda sostenibile	4
3. Le barriere culturali e l'ecologismo integrale di Papa Francesco	9
4. Il “valore ESG” nella prevenzione e gestione negoziale dei conflitti a livello globale	13
5. La dimensione sociale e antropocentrica dell'impresa sostenibile	18
6. La creazione del “valore ESG” nell'attività di <i>stakeholder engagement</i> aziendale	25
7. L'arte della negoziazione nell'interazione umana dell'imprenditore e del professionista	28

CAPITOLO II

SAPER NEGOZIARE CON I PROPRI *STAKEHOLDERS*

1. Saper negoziare nelle dinamiche dello <i>stakeholder engagement</i>	33
2. La cultura del conflitto e i suoi riflessi sulle capacità negoziali degli individui	35
3. Il conflitto e i processi distorsivi nell'individuo e tra gli individui	37
4. Il conflitto all'interno delle organizzazioni e del team	41
5. Negoziare nei dialoghi <i>multistakeholder</i>	44
6. L'autocomposizione del conflitto e l'A, B, C del negoziatore	46
7. Intelligenza emotiva e gestione delle emozioni	52
8. Gli approcci negoziali nelle dinamiche relazionali	55
9. La mediazione dei conflitti nel sistema e nella cultura aziendale	63

CAPITOLO III
LA GESTIONE SOSTENIBILE DEL CONTENZIOSO

1. Prevenire, negoziare e risolvere le controversie con gli strumenti di ADR (<i>Alternative Dispute Resolution</i>)	67
2. Mediare e creare valore	74
3. La mediazione come scelta “ecologica” nei contratti con gli <i>stakeholders</i> .	76
4. Gli ADR nelle controversie della transizione ecologica	84
5. Il sistema di ESG & <i>Dispute Resolution</i> , una strategia di ecologia integrale .	93
<i>Bibliografia</i>	97
<i>Nota dell'autore e ringraziamenti</i>	101