

Indice

Prefazione

di Giuseppe Cavallari

pag. ix

1. Breve storia della negoziazione

di Massimo Picozzi

» 1

1.1. Tra mito e realtà

» 1

1.2. Il sequestro del secolo: storia di una negoziazione
impossibile

» 3

1.3. L'era moderna dei sequestri e la nascita dei programmi di
negoziazione

» 5

1.4. Williamsburg-Brooklyn, 1973

» 6

1.5. Gli anni Ottanta

» 7

1.6. Gli anni Novanta

» 8

1.7. Il nuovo millennio

» 10

1.8. L'assedio del teatro di Mosca e la strage di Beslan: i costi di
una risposta tattica

» 11

1.9. Il futuro della negoziazione

» 13

Bibliografia

» 15

2. Struttura ed elementi teorico pratici della negoziazione

operativa

di Ciro Guida

» 17

2.1. Le origini del conflitto

» 17

2.2. I campi di applicazione

» 20

2.3. La definizione dei concetti

» 24

2.4. Il ruolo della persuasione nella negoziazione

» 28

2.5. Il teatro operativo

» 33

2.6. La squadra di negoziazione

» 36

2.7. La personalità e lo stress

» 39

| | | |
|---|------|-----|
| 2.8. La negoziazione in caso di emergenza | pag. | 42 |
| 2.9. L'ostaggio eventuale | » | 43 |
| 2.10. La sindrome di Stoccolma | » | 44 |
| 2.11. Le richieste | » | 46 |
| 2.12. La negoziazione in stato di crisi | » | 49 |
| 2.13. L'ambito operativo | » | 52 |
| 2.14. Gli ostaggi | » | 54 |
| 2.15. I rapporti con i media | » | 55 |
| 2.16. Il rischio | » | 56 |
| 2.17. La struttura italiana di negoziazione | » | 57 |
| Bibliografia | » | 59 |
| | | |
| 3. La negoziazione operativa, materia interdisciplinare in relazione con psicologia e criminologia investigativa | | |
| <i>di Teresa Messori</i> | » | 61 |
| 3.1. Premessa | » | 61 |
| 3.2. Classificazione degli offender | » | 63 |
| 3.3. I caratteri della negoziazione | » | 65 |
| 3.4. Il procedimento negoziale operativo | » | 68 |
| 3.5. Il negoziatore ideale | » | 70 |
| 3.6. La legittimazione, i poteri e la responsabilità del negoziatore | » | 73 |
| 3.7. Il vissuto degli ostaggi e la sindrome di Stoccolma | » | 74 |
| 3.8. Il ruolo del criminologo-psicologo nella negoziazione | » | 76 |
| 3.9. I rapporti della negoziazione con psicologia, criminologia investigativa e psichiatria | » | 78 |
| Bibliografia | » | 82 |
| | | |
| 4. L'ascolto attivo | | |
| <i>di Giulia Aubry</i> | » | 83 |
| 4.1. Introduzione | » | 83 |
| 4.2. Le origini del concetto di ascolto attivo | » | 84 |
| 4.3. Le barriere all'ascolto attivo | » | 85 |
| 4.4. Le "vie di accesso" all'altro: strategie di ascolto attivo | » | 87 |
| 4.5. Oltre Rogers: altri modelli di ascolto attivo | » | 90 |
| 4.6. L'ascolto attivo nella negoziazione di crisi | » | 92 |
| 4.7. Il modello BCSM dell'FBI | » | 95 |
| 4.8. Ascolto attivo, empatia e paraverbale | » | 97 |
| 4.9. Conclusioni | » | 98 |
| Bibliografia | » | 99 |
| | | |
| 5. Oltre l'ascolto attivo: tecniche di comunicazione in contesti critici | | |
| <i>di Massimo Picozzi</i> | » | 101 |
| 5.1. Comunicazione verbale e non verbale | » | 101 |

| | |
|---|----------|
| 5.2. Tecniche di comunicazione in contesti critici | pag. 103 |
| 5.3. Risposte di ascolto | » 103 |
| 5.4. Risposte d'azione | » 106 |
| 5.5. Risposte condivise | » 109 |
| 5.6. Stratagemmi | » 111 |
| Bibliografia | » 118 |
| 6. Negoziare in situazioni difficili | |
| <i>di Massimo Picozzi</i> | » 121 |
| 6.1. Normalità, disagio e disturbo | » 121 |
| 6.2. Il disturbo mentale | » 122 |
| 6.3. L'abuso di sostanze e alcol | » 128 |
| 6.4. Negoziare con il potenziale suicida | » 131 |
| Bibliografia | » 135 |
| 7. Il sequestro di persona | |
| <i>di Guglielmo Gulotta</i> | » 137 |
| 7.1. Introduzione | » 137 |
| 7.2. Storia del sequestro di persona in Italia | » 138 |
| 7.3. Chi sono i sequestratori e perché compiono un sequestro | » 147 |
| 7.4. La sindrome di Stoccolma: ovvero quella strana alleanza tra la vittima e il carnefice | » 161 |
| 7.5. Il processo di negoziazione | » 170 |
| Bibliografia | » 185 |
| 8. L'attività del negoziatore: prime riflessioni giuridiche | |
| <i>di Giovanni Barone</i> | » 189 |
| 9. Il rapimento in ambito jihadista e le diverse possibilità di negoziiazione | |
| <i>di Bernard Selwan Khoury</i> | » 195 |
| 9.1. "Gli arabi ti aiutano solo se si fidano" | » 195 |
| 9.2. La legittimazione religiosa del sequestro di persona: il caso siriano | » 197 |
| 9.3. Il business dei sequestri di persona: il caso di AQIM et similia | » 198 |
| 9.4. Il sequestro di persona a scopo ideologico: il caso Arrigoni | » 203 |
| 9.5. Considerazioni conclusive | » 205 |
| 10. Nascita, selezione e formazione del Hostage Negotiation Team di NYPD | |
| <i>di Jack J. Cambria</i> | » 207 |
| 10.1. Introduzione | » 207 |

| | |
|--|----------|
| 10.2. Il contesto: il primo Hostage Negotiation Team | pag. 208 |
| 10.3. Selezione e formazione | » 209 |
| 10.4. Conclusione | » 210 |
| Bibliografia | » 211 |
| 11. La negoziazione nella Guardia Civil spagnola | » 213 |
| 12. La negoziazione in azienda | |
| <i>di Leonardo Caporarello e Massimo Magni</i> | » 223 |
| 12.1. Quando le aziende si trovano a negoziare | » 223 |
| 12.2. La comunicazione nelle negoziazioni in ambito business | » 225 |
| 12.3. Le strategie negoziali in ambito aziendale | » 227 |
| Bibliografia | » 234 |
| Gli Autori | » 235 |