

CURRICULUM VITAE

dott. DAVIDE PIETRONI

psicologo del lavoro e delle organizzazioni
(iscritto all'Albo e all'Ordine degli Psicologi della Regione Veneto
con il numero 2965)
nato a Mestre il 21-03-1972
residente a Mestre in Via Gazzera Alta, 20
fax: 041/940004
tel. cellulare: 393/8882405
email : pietroni@libero.it
C.F. PTRDVD72C21L7360

POSIZIONE ATTUALE

Professore Associato SC 11/E3 (SSD M-PSI/05: Psicologia Sociale) presso il Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze Cliniche, Università di Chieti-Pescara "G. D'Annunzio" - presa di servizio il 1/04/2019

FORMAZIONE

2004

Diploma di Dottorato in 'Scienze Cognitive', presso il Dipartimento di Psicologia Generale dell'Università degli Studi di Padova – XVII Ciclo. Titolo della Tesi: "Gli effetti interpersonali delle emozioni in negoziazione". Supervisore Prof. Rino Rumiati.

1996/97

Tirocinio post-lauream presso il Dipartimento di Psicologia Generale dell'Università degli Studi di Padova. Attività di ricerca sui temi della psicologia delle decisioni organizzative, dell'Emotional Labor nelle attività di ristorazione, della psicologia della negoziazione e della psicologia delle emozioni applicata alle decisioni di acquisto

1996

Diploma di Laurea in Psicologia (indirizzo: Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni) presso l'Università degli Studi di Padova con voti 110/110 e lode.
Titolo della Tesi: "Le strategie decisionali nella scelta d'acquisto di prodotti funzionali ed espressivi: un contributo sperimentale".

ATTIVITA' DIDATTICA

Affidamenti e contratti di insegnamento

dal 2019

Psicologia delle Organizzazioni (9 CFU), per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara "G. D'Annunzio"- 1 commissione per gli esami di profitto come Presidente

2018

Psicologia Giuridica (6 CFU), per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 6 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

dal 2015

Psicologia delle Organizzazioni (6 CFU), per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 13 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

dal 2015

Esercitazione Pratica Guidata in Psicologia delle Organizzazioni (2 CFU) - in collaborazione con l'Associazione Italiana Direttori del Personale - per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 13 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

dal 2013 al 2015

Soft Skills Empowerment (M-PSI/06 – 6CFU), per il Corso di Laurea Magistrale in Economia e Management (LM77) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 11 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

dal 2012 al 2015

Negoziazione e Persuasione (M-PSI/06 – 6 CFU), per il Corso di Laurea in Economia e Management (L18) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 19 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

dal 2008 al 2015

Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni (M-PSI/06 - 9CFU), per il Corso di Laurea in Economia e Management (L18) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 42 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

dal 2005 al 2008

Psicologia Sociale (M-PSI/05 – 8CFU), per il corso di Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche (L24) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 21 commissioni per gli esami di profitto

dal 2005 al 2008

Psicologia delle Comunicazioni Sociali (M-PSI/05 – 6CFU), per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 19 commissioni per gli esami di profitto come Presidente

2005

Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni (M-PSI/06 - 9CFU), per il Corso di Laurea in Economia e Management (L18) dell'Università di Chieti “G. D'Annunzio”- 7 commissioni per gli esami di profitto (professore a contratto)

dal 2003 al 2004

Psicologia delle Comunicazioni Sociali (M-PSI/05 – 6CFU), per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”- 11 commissioni per gli esami di profitto (professore a contratto)

Tutorato e seminari

dal 2018

E' delegato per l'orientamento in uscita – placement per il Corso di Laurea Magistrale in Psicologia (LM51) dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”

dal 2014 al 2015

Coordinatore della Commissione Orientamento del Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio” - erogazione di 11 seminari sul tema dell'orientamento accademico e professionale rivolti a docenti e studenti

2012

Erasmus Professor presso la Universidade dos Açores (Portogallo) – Ciclo di Seminari dal titolo “Coordination Games in Organizations”

dal 2008

Formatore in attività di Team Building e Soft Skills Empowerment nell'ambito di diverse edizioni dei Master di Secondo Livello “Gestione della conoscenza e dell'innovazione per la creazione di valore nelle imprese” e “Gestione e internalizzazione dei sistemi aggregativi di imprese” dell'Università “G. D'Annunzio” di Chieti-Pescara

dal 2008 al 2015

Tutor di progetti di ricerca per il tirocinio professionalizzante ai fini dell'iscrizione all'Ordine degli Psicologi, in qualità di referente per la Psicologia del Lavoro del Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università di Chieti-Pescara “G. D'Annunzio”

2003

Collaboratore alla didattica alle Cattedre di ‘Psicologia dei processi cognitivi’ e ‘Teoria dei Giochi e delle Decisione’ presso lo IUAV di Venezia

dal 2000 al 2001

Assistente alla didattica con borsa di studio presso la cattedra di Psicologia Generale nel Corso di Laurea in Pubbliche Relazioni dell'Università IULM di Feltre

2000

Ciclo di seminari presso la Facoltà di Psicologia della Libera Università Vita e Salute “San Raffaele” di Milano sul tema “I processi cognitivi ed emotivi nei dilemmi sociali”

1999

Ciclo di seminari presso il Corso di Laurea in Relazioni Pubbliche dello IULM - sede di Feltre - sul tema “Le dinamiche cognitive e motivazionali nei processi negoziali”

dal 1998 al 2000

Attività di ricerca di base e seminariale presso la Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano e la Università Bicocca di Milano sul tema delle Strategie Negoziali Integrative sotto la supervisione dei Proff. Riccardo Viale e Rino Rumiati

dal 1998 al 2000

Culture alla Cattedra di Psicologia Generale e della Personalità presso l'Università degli Studi di Padova. Attività seminariale, esaminativa e di ricerca nelle seguenti aree: psicologia della

negoziazione, psicologia della cooperazione e della fiducia, strumenti di valutazione dei profili di “intelligenza emotiva” in ambito organizzativo

ATTIVITA' SCIENTIFICA

Coordinamento e partecipazione a gruppi di ricerca nazionali e internazionali

2017

Responsabile dell'unità italiana dell' “International Public Service Project” coordinato dalla prof. Mary E. Guy della School of Public Affairs della University of Colorado, Denver, US. e finalizzato a comparare gli stili di Emotional Labor nelle PA.

2017

Partecipante in qualità di responsabile della “sezione salute” al gruppo di ricerca e intervento “Nudge Unit” coordinato dal Segretariato Generale della Regione Lazio – Responsabile Scientifico Prof. Riccardo Viale.

dal 2016

Organizzazione e coordinamento di un gruppo di ricerca sul tema “Emotional Labor e Cittadinanza Organizzativa” con l'Herbert Simon Society. Le attività del gruppo di ricerca dal 2016 ad oggi hanno previsto l'assegnazione di una borsa di ricerca.

dal 2015

Organizzazione e coordinamento di un gruppo di ricerca sul tema degli effetti reputazionali della promozione delle Smart Heuristic nelle consulenze organizzative, in collaborazione con il Max Planck Institute for Human Development di Berlino (D), Prof. Gerd Gigerenzer. Le attività del gruppo di ricerca dal 2015 ad oggi hanno previsto l'assegnazione di una borsa di dottorato, periodi di visiting, comunicazioni a congressi nazionali e internazionali, pubblicazioni su riviste ad alto impatto

dal 2006

Organizzazione e coordinamento di un gruppo di ricerca sul tema degli effetti debiasing delle emozioni in negoziazione, in collaborazione con l'Università di Amsterdam (NL), Prof. Gerben Van Kleef. Le attività del gruppo di ricerca dal 2006 ad oggi hanno previsto l'assegnazione di una borsa di dottorato, periodi di visiting, comunicazioni a congressi nazionali e internazionali, pubblicazioni su riviste ad alto impatto

dal 2005 al 2006

Partecipante al Programma di Ricerca PRIN (2005137907_003) “Contesto decisionale e dimensione intertemporale della scelta. Analisi sperimentale tradizionale e applicazioni innovative di neuro-imaging sul comportamento del consumatore” coordinato da HEY John Denis - Università di Pisa

2003

Visiting Scholar sotto la supervisione del prof. Carsten De Dreu presso l'Università di Amsterdam – Social Psychology Dept. Organizzazione e coordinamento di un gruppo di ricerca sul tema degli effetti delle modalità di risposta affettiva vs numerica nelle comunicazioni negoziali

dal 2002 al 2003

Partecipante al Programma di Ricerca PRIN(2002132527_002) “Linguaggio, Categorizzazione e Rappresentazione delle Decisioni” coordinato da Zaninotto Enrico – Università degli Studi di Trento

dal 2001 al 2004

Vincitore di Assegno di Ricerca presso il Laboratorio di Scienze Cognitive di Rovereto – Università di Trento – Bias e Euristiche in Negoziazione

1997

Partecipazione a progetto di ricerca europeo finalizzato allo studio delle percezioni di rischio e delle intenzioni comportamentali relative a condotte associabili alla contrazione del virus HIV coordinato dalla prof. Lucia Savadori

Supervisione e coordinamento di progetti di ricerca di alta formazione

Corso di Dottorato in Psicologia del Dipartimento di Neuroscienze e Imaging, Università “G. d’Annunzio” di Chieti-Pescara, dottoranda: Dr. Sara Ferracci (XXXIV ciclo) sul tema della Nudged Trust

Responsabile scientifico della borsa di ricerca post-doc (durata: 16 mesi, 1 novembre 2016 – 28 febbraio 2018) dal titolo: “Nudging e Smart Heuristics per l’Università della Conoscenza in un Sistema di Capitalismo Accademico”, bandita dal Dipartimento di Neuroscienze, Imaging e Scienze Cliniche, Università “G. D’Annunzio” di Chieti-Pescara

Corso di Dottorato in Accounting, Management and Finance del Dipartimento di Economia Aziendale, Università “G. d’Annunzio” di Chieti-Pescara, dottorando: Dr. Felice Giuliano (XXX ciclo), tesi in preparazione sul tema del Money Prime e della percezione del valore del denaro

Corso di Dottorato in Psicologia del Dipartimento di Neuroscienze e Imaging, Università “G. d’Annunzio” di Chieti-Pescara, dottorando: Dr. Antonello Puglia (XXIV ciclo), concluso nel 2012 con una tesi dal titolo: Effetti Cognitivi ed Emotivi del Trasporto Narrativo

ESPERIENZE PROFESSIONALI E INCARICHI ISTITUZIONALI

dal 2015 al 2017

Docente Senior nell’ambito del corso di alta formazione “Come si decide nella Pubblica Amministrazione” per la Presidenza del Consiglio dei Ministri – Scuola Nazionale dell’Amministrazione (Roma) – ad oggi 4 edizioni per 110 ore di attività formativa sul tema della Gestione dei Conflitti e della Leadership nella PA

dal 2012

Responsabile Scientifico della società di formazione Omologhia srl di Padova, accreditata al Ministero della Giustizia per la formazione di Mediatori Civili e Commerciali – formatore di Negoziazione e Mediazione in corsi base e aggiornamento – ad oggi circa 550 ore di attività formativa

dal 2010 al 2014

Docente di strategie di “conflict management” per la Società Italiana Conciliazione Mediazione Arbitrato – Organismo di Mediazione accreditato presso il Ministero della Giustizia - formatore di Negoziazione e Mediazione in corsi base per circa 350 ore

dal 2009 al 2015

Formatore sui temi delle strategie negoziali e narrative nell'ambito delle attività formative per il conseguimento di ECM offerte da multinazionali farmaceutiche e organizzate dalla T&C di Milano – 20 edizioni per 150 ore

dal 2007 al 2010

Docente di strategie negoziali e processi decisionali presso la Scuola Superiore della Pubblica Amministrazioni di Roma – per circa 300 ore di attività formativa

dal 2005

Attività di Formazione nell'ambito del Team Building, della Comunicazione, dell'Orientamento e della Motivazione rivolta ai partecipanti dei corsi professionalizzanti organizzati dalla Provincia Autonoma di Trento – per circa 1400 ore di attività formativa

2005

Formazione di tutti consulenti finanziari retail del gruppo Unicredit sui temi della finanza comportamentale e della psicologia economica – 20 edizioni per circa 300 ore di attività formativa

dal 2001 al 2006

Attività formativa per TELECOM ITALIA e TIM nell'area delle strategie negoziali – 18 edizioni per circa 300 ore di attività formativa

2001

Formazione comportamentale sull'Orientamento al Servizio per il personale a contatto delle Autostrade Brescia-Padova e Autobrennero – 8 edizioni per 150 ore di attività formativa

dal 2000 al 2004

Formazione per i consulenti finanziari dei gruppi bancari CARIVE, CARIPARO e Banca dell'Adriatico sui temi dell'empowerment individuale e della intelligenza emotiva nelle organizzazioni – 40 edizioni per 600 ore di attività formativa

2000

Formazione rivolta ad una decina di Comandi dei Vigili del Fuoco sui temi della gestione emotiva nelle situazioni di crisi – 10 edizioni per 150 ore di attività formativa

dal 1998 al 2003

Collaborazione con le società di formazione PRAGMA s.r.l. di Piacenza, ASCOM di Padova, DELTAFORM s.r.l. di Venezia, SISTHEMA s.r.l. di Castelfranco, UNINIDUSTRIA di Treviso e SERINT di Verona per attività di selezione e formazione nell'ambito di progetti formativi cofinanziati dal Fondo Sociale Europeo per circa 3000 ore di consulenza e formazione

dal 1996 al 1999

Docente "Tecniche psicologiche di negoziazione e vendita" nell'ambito dei corsi regionali organizzati da Confcommercio per l'iscrizione al registro di Agenti e Rappresentanti di Commercio – 12 edizioni per circa 300 ore di attività formativa

dal 1997 al 1999

Titolare dalla società di formazione "Forma-Mentis" snc sedente in Padova e specializzata nella formazione commerciale

PARTECIPAZIONE A CONGRESSI

Pietroni, D., Viale, R., Verdi Hughes, S. (2019). Emotional Labor as an Apical Expression of Organizational Citizenship in the Public Administration The “Extra Mile” of the Italian PA. *XIX Congress or the European Association of Work and Organizational Psychology, Torino, 29 maggio – 1 giugno 2019.*

Pietroni, D., Viale, R., Verdi Hughes, S. (2019). Face Similarity Discovery Task A tool for improving leaders’ expectations and collaborators’ performance. *XIX Congress or the European Association of Work and Organizational Psychology, Torino, 29 maggio – 1 giugno 2019.*

Pietroni, D., Teresi, M., Brancucci, M., Giannella, V.A., Pagliaro, S. (2019). Effetti sui collaboratori della identificazione con l’organizzazione determinata dal tipo di clima etico. *XVII*

Pietroni, D., Viale, R., Verdi Hughes, S. (2018). Resemblance Heuristic: uno strumento per il potenziamento della leadership. *XVI Convegno Nazionale AIP della Sezione Psicologia per le Organizzazioni, Roma, 27-29 Settembre 2018.*

Giuliani, F., D'Anselmo, A., Tommasi, L., Brancucci, A., Pietroni, D. (2017). Effetto SNARC nell’attribuzione di prezzo: Uno studio sulla codifica spaziale del valore economico. *XXIII Convegno Nazionale AIP della Sezione di Psicologia Sperimentale, Bari, 20-22 Settembre 2017.*

Pietroni, D., Verdi Hughes, S. (2016). Reputational effects and perceived value of “Smart Heuristics” VS Normative advisors’ recommendations. *Herbert Simon Society - Fourth International Workshop Behavioral Economics Nudges and Heuristics For Public Policies Turin, 15th October 2016.*

Pietroni, D., Giuliani, F. (2015). Gli Effetti Interpersonali delle Emozioni sulla “Maledizione Del Vincitore” nelle Trattative Salariali. *Convegno Nazionale AIP delle Sezioni di "Psicologia Sociale" e "Psicologia per le Organizzazioni", Palermo, 17-19 Settembre 2015*

Pietroni, D., Verdi Hughes, S. (2014). The interpersonal effects of emotion on rejection of severely unfair ultimatum proposal. *The 27th Annual Conference of the IACM, Leiden, The Netherland, 4-7 July 2004*

Puglia, A., Pietroni, D. (2010). Le ‘suggestioni correttive’ delle distorsioni nei processi di decisione. *XVI Convegno Nazionale AIP, Sezione di Psicologia Sperimentale, Bologna, 2-3 Settembre 2010*

Pietroni, P., Pagliaro, S., Van Kleef, G.A., & De Dreu, C.K.W. (2007). Reversing strategic interpersonal effects of emotions by changing their target. *Giornata di Studio sulle Emozioni, Padova, 19 novembre 2007*

Pietroni, D., Van Kleef, G.A., De Dreu, C.K.W., Del Missier, F., & Rumiati, R. (2007) On Being Happily Unfair. *International Conference on Cognition and Emotion in Economic Decision Making, Rovereto, 26-27 January 2007*

Pietroni, D. (2005). Gli effetti interpersonali delle emozioni in negoziazione: zavorre o trampolini? *Convegno "Relazioni commerciali, negoziazione e mediazione faccia a faccia e in rete", Università Milano-Bicocca, 30 settembre 2005.*

Pietroni, D. (2005). The Interpersonal Effects of Emotions in Public Negotiations Support for a Motivated Information Processing Approach. *ESCON Transfer of Knowledge Conference 2005, Vitznau – Switzerland, 1st-4th september 2005*

Pietroni, D., Van Kleef, G. & De Dreu, C. (2005). Just the facts please: information processing and strategic choice as a function of numerical vs. affective responses in negotiation. *14th General Meeting of the E.A.E.S.P. Würzburg, 19 – 23 July 2005*

Pietroni, D. (2005). Numerical versus affective response mode in negotiation: when peripheral cues become central. *Affect and Emotions in Organizational Behavior – Rotterdam June 29 – July 2, 2005*

Del Missier, F., Pietroni, D., Ruminati, R., Bussolon, S. (2004). Mental Accounting nella negoziazione del prezzo. *Atti del Convegno Nazionale AIP della Sezione di Psicologia Sperimentale, Sciacca, 18-20 settembre 2003*

Pietroni, D., De Dreu, C., & Van Kleef, G. (2004). I potere antidistorsivo degli scambi comunicativi emotivi in negoziazione. *X Convegno Nazionale AIP della Sezione Psicologia Sperimentale, Sciacca, 18-20 settembre 2004*

Diamantini, D., Monti, M. & Pietroni, D. (2003). The Role of Facial Expressions in Interpreting the Negotiation Interaction. *10th European Conference Facial Expressions: measurement and meaning, Rimini, 18-20 September 2003*

Pietroni, D., De Dreu, C., & Rumiati, R. (2003). I feedback emotivi nelle interazioni negoziali. *Convegno Nazionale AIP della Sezione Psicologia Sperimentale, Bari, 22-24 September 2003*

Pietroni, D. (2002). Immaginare e decidere: prevedere l'esito di un'euristica affettiva inferendo il contenuto delle immagini mentali visive. *IX Convegno Nazionale AIP della Sezione Psicologia Sperimentale, Bellaria-Rimini, 18-20 settembre 2004*

Pietroni, D. (2002). Tell me what you demand, I'll know what you expect to get. *Sesta 'Alps-Adria Conference of Psychology'. Rovereto-Trento, 3-5 ottobre 2002.*

PUBBLICAZIONI

(Citazioni: 712; H index: 8; i10-index: 6;

<https://scholar.google.it/citations?user=N-Mmjl8AAAAJ&hl=it&authuser=1>)

Articoli scientifici

Teresi, M., Pietroni, D. D., Barattucci, M., Giannella, V. A., & Pagliaro, S. (2019). Ethical climate (s), organizational identification, and employees' behavior. *Frontiers in psychology, 10*.

Manippa, V., Giuliani, F., Brancucci, A., Tommasi, L., Palumbo, R., & Pietroni, D. (2019). Affective perception of Euro banknotes: cognitive factors and interindividual differences. *Psychological research, 1-12*.

Giuliani, F., Manippa, V., Brancucci, A., Tommasi, L., & Pietroni, D. (2018). Side biases in Euro banknotes recognition: The horizontal mapping of monetary value. *Frontiers in psychology, 9*, 2293.

Giuliani, F., D'Anselmo, A., Tommasi, L., Brancucci, A., & Pietroni, D. (2017). Hemispheric asymmetries in price estimation: do brain hemispheres attribute different money values? *Frontiers in Psychology, 8*: 2042. doi: 10.3389/fpsyg.2017.02042.

Pietroni, D., Verdi Hughes, S. (2016). Nudge to the future: Capitalizing on illusory superiority bias to mitigate temporal discounting. *Mind&Society, 10.1007/s11299-016-0193-4, 1-18*.

Verdi Hughes, S., Pietroni, D. (2015). Using inspirational and humorous narratives as a Nudge towards health status disclosure. *Pelviperineology, 34, 4, 117-120*.

Verdi Hughes, S., Pietroni, D. (2014). Multifactorial bodily representations and its effects on help seeking. *Pelviperineology, 33, 2, 60-62*.

Verdi Hughes, S., Pietroni, D. (2014). Stigma and the perception of bodily parts: Implications for help seeking. *Pelviperineology, 33, 1, 29-31*.

Tessari, T., Rubaltelli, E., Tomelleri, S., Zorzi, C., Pietroni, D., Lavorato, C. & Rumiati, R. (2011). € 1 ≠ € 1: Coins versus banknotes and people's spending behavior. *European Psychologist, 16(3)*, 238-246.

Pietroni, D., & Bessero, R. (2009). Analisi motivazionale e strategica di un conflitto in una Azienda Sanitaria Locale. *Sistemi Intelligenti, 1, 37-58*.

Pietroni, D., Testa, P., & Iodice, F. (2009). Trappole e tattiche in negoziazione: il caso del Sistema Informativo Lavoro. *Sistemi Intelligenti, 1, 13-36*.

Pietroni, D., Van Kleef, G.A., Rubaltelli, E., & Rumiati, R. (2009). When happiness readily pays in negotiation: the interpersonal strategic effects of the 'exit option'-directed emotions. *Mind&Society, 8, 77-92*.

Del Missier, F., Ranyard, R., & Pietroni, D. (2008). Interazioni virtuose tra psicologia della decisione ed economia comportamentale: il caso dell'inflazione percepita. *Sistemi Intelligenti, 1, 39-56*.

Pietroni, D., Van Kleef, G.A., De Dreu, C., & Pagliaro, S. (2008). Emotions as Strategic Information: Effects of Other's Emotional Expressions on Fixed-Pie Perception, Demands, and Integrative Behavior in Negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1444-1454.

Pietroni, D., Van Kleef, G.A., Steinel, W., & Alparone, F.R. (2008). Gli effetti della rabbia nei giochi di coordinamento. *Sistemi Intelligenti*, 1, 57-78.

Pietroni, D., Van Kleef, G., Steinel, W. & Rumiati R. (2008). Chiudo la porta e m'arrabbio: gli effetti interpersonali delle emozioni nelle trattative pubbliche e private. *Psicologia Sociale*, 3, 407-422.

Pietroni, D., Van Kleef, G. & De Dreu, C. (2007). Response mode in negotiation. *Group Decision and Negotiation*, 17, 31-49.

Pietroni, D., & Del Missier, F. (2006). Processi cognitivi e orientamenti motivazionali in negoziazione. *Ricerche di Psicologia*, 1, 11-48.

Van Kleef, G., De Dreu, C., Pietroni, D., & Manstead, A. (2006). Power and emotion in negotiation : power moderates the interpersonal effects of anger and happiness on concession making. *European Journal of Social Psychology*, 36, 557-581.

Pietroni, D., Pieti, L. & Rumiati, R. (2004). Progettare siti Web cognitivamente compatibili. *Sistemi Intelligenti*, 2, 283-302.

Diamantini, D., Pietroni, D., Rumiati, R. & Viale, R. (1999). La negoziazione in arene internazionali. *Quaderni Lascomes*, 3.

Pietroni, D. & Rumiati, R. (1999). Quando il cuore decide a ragione: la scelta d'acquisto di prodotti funzionali ed espressivi. *Micro & Macro Marketing*, 1, 105-128.

Pietroni, D., Rumiati, R. & Rizzi, A. (1999). Frontiere dell'eccellenza nel servizio: la prestazione emotiva del personale front-line. *Sinergie*, 49, 165-180.

Savadori, L., Rumiati, R. & Pietroni, D. (1999). I professionisti del rischio. *Risorsa Uomo*, 1, 63-82.

Monografie

Pietroni, D., & Rumiati, R. (in stampa). *Litigare*. Bologna: Il Mulino.

Pietroni, D., & Rumiati, R. (2012). *Il Mediatore*. Bologna: Il Mulino.

Pietroni, D., & Rumiati, R. (2008). *La mente che negozia*. Milano: Edizioni IlSole24Ore.

Pietroni, D., & Rumiati, R. (2004). *Negoziare*. Milano: Raffaello Cortina.

Rumiati, R., & Pietroni, D. (2001). *La negoziazione*. Milano: Raffaello Cortina Editore.*

* Volume adottato al 2015 da almeno 20 insegnamenti di *Psicologia del Lavoro*, *Psicologia delle Organizzazioni*, *Psicologia delle Interazioni Sociali*, *Psicologia dei Processi Sociali*, *Metodologia*

della Formazione, Teoria e Tecniche della Negoziazione presso l'Università Cattolica di Milano, Bicocca, Urbino, Bergamo, Padova, Bologna, Caserta, Cagliari e Europea di Roma.

Capitoli in volumi collettanei

Pietroni, D. (2017). Emotional Labor: al cuore delle funzioni sociali delle emozioni nelle organizzazioni. In G. Van Kleef, *Le dinamiche interpersonali delle emozioni*. Roma: Giovanni Fioriti Editore.

Adams, T., Pietroni, D., Petroccia, S., & Portolese, G. (2017). “Smart” technology for developing urban infrastructure. In T. Adams & G. Portolese (Eds.) *The Society of Technological Evolution*. Curitiba (Brasile): Memoria Editora.

Del Missier, F., Ranyard, R., Bonini, N., & Pietroni, D. (2017). The citizen's judgments of prices and inflation. In R. Ranyard (Ed.) *Economic psychology: The science of economic mental life and behaviour*. Hoboken: Wiley-Blackwell.

Pietroni, D. & Verdi Hughes, S. (2017). Ergonomia cognitiva per il Data Analyst. In A. Teti (a cura di). *Big Data – Guida Completa - La professione del Data Scientist*. Milano: Tecniche Nuove.

Pietroni, D. (2015). Negotiating Emotionally. In P. Legrenzi, L. Lorella e L. Savadori (a cura di). *Conoscenza, Decisione, Negoziazione*. Bologna: Il Mulino.

Pietroni, D., Giuliani, F., & Viale, R. (2015). Bank Nudging. Opportunities and challenges for nudge strategies applied to the credit system. In AA.VV. *European Banking 3.0, Bank industry and supervision in the Behavioural Finance Revolution*. Roma: Edibank.

Pietroni, D. & Puglia, A. (2013). Strategie di costruzione del consenso. In Fondazione Rosselli (a cura di). *Infrastrutture tecnologiche e costruzione del consenso*. Catanzaro: Rubbettino Editore.

Pietroni, D. (2008). Negoziazione e decisione. In N. Bonini, F. Del Missier e R. Rumiati (a cura di). *Giudizio e decisione*. Bologna: Il Mulino.

Pietroni, D. (2008). Transazioni in ambito economico. In R. Rumiati, E. Rubaltelli, M. Mistri (a cura di), *Psicologia Economica*. Roma: Carocci.

Diamantini, D., Pietroni, D., & Rumiati, R. (2007). Il problema della fiducia nelle interazioni negoziali. In D. Diamantini e N. Olivero (a cura di). *Clienti, controparti e amici*. Milano: Edizioni Angelo Guerini e Associati.

Pietroni, D. (2007). La comunicazione nella gestione dei conflitti. In R. Rumiati & L. Lotto (a cura di). *Introduzione alla psicologia della comunicazione*. Bologna: Il Mulino.

Pietroni, D., & Polezzi, D. (2007). La comunicazione efficace in negoziazione. In D. Diamantini e N. Olivero (a cura di). *Clienti, controparti e amici*. Milano: Edizioni Angelo Guerini e Associati.

Pietroni, D. (2005). La negoziazione. In P. Legrenzi & E. Arielli (a cura di). *Psicologia e Management*. Milano: Edizioni Il Sole24Ore.

Diamantini, D., Monti, M. & Pietroni, D. (2002). L'impatto delle emozioni nelle interazioni negoziali. In AA.VV., *Emozioni: Cultura, Comunicazione, Benessere*. Bari: Progedit

Diamantini, D., Pietroni, D. (2002). La fiducia nelle interazioni negoziali: uno studio empirico. In E. Cheli. *La comunicazione come antidoto ai conflitti*. Punto di Fuga Editore, Cagliari.

Pietroni, D., Bonini, N. & Rumiati, R. (2002). La negoziazione via Web: i limiti di una opportunità. In P. Ghislandi (a cura di), *eLearning, Didattica e innovazione in Università*. Trento: Edizioni Università di Trento.

Pietroni, D. (2001). Il profumo dell'Euro. In R. Rumiati (a cura di), *L'Euro tra psicologia ed economia*. Padova: Cleup.

Articoli professionali e divulgativi

Rumiati, R., & Pietroni, D. (2007). L'arte di negoziare. *Psicologia Contemporanea*, 201, 7-13.

Pietroni, D. & Rumiati, R. (1999). Negoziare vincendo le trappole mentali. *Personale e Lavoro*. Torino: Edizioni Isper

Pietroni, D. & Rumiati, R. (1999). Negoziare per obiettivi. *Personale e Lavoro*. Torino: Edizioni Isper.

WORK IN PROGRESS and UNDER REVIEW

Pietroni, D., Verdi Hughes, S., Rubaltelli, E., & Del Missier, F (in referaggio). The interpersonal effects of emotion on the rejection of severely unfair ultimatum proposals. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.

Giuliani, F., D'Ansemo, A., Brancucci, A., Tommasi, L. & Pietroni, D. (in referaggio). Affective Money Priming: valence attribution and top-down processes in the perception of Euro banknotes. *ACTA Psychologica*.

Petroccia, S., Pietroni, D., & Verdi Hughes, S. (in preparazione). Organizational Innovation. *Monographic Issue of the International Review of Sociology "Governance of innovation processes: a sociological approach"*.

Pietroni, D., & Maiolo, E. (in preparazione). *Psicologia delle Organizzazioni*. Milano: Mondadori Education.

Pietroni, D., Pagliaro, S., Van Kleef, G., & De Dreu, C. (in preparazione). When happiness gets you to yes: How the source of emotional expressions shapes bargaining behavior.

Pietroni, D., & Rumiati, R. (in preparazione). *Il Negoziatore Smart*. Milano: Raffaello Cortina Editore.

Rubaltelli, E., & Pietroni, D. (in preparazione). *Emotional Intelligence and risk taking in financial decision making*.

Venezia, 21 gennaio 2020

Esprimo il mio consenso – previsto dagli articoli 11 e 20 della Legge 31 dicembre 1996 n° 675 – al trattamento dei miei dati personali, anche tramite dispositivi elettronici e/o automatizzati atti a memorizzare, gestire e trasmettere i dati stessi

Daide Pietroni

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke, positioned below the printed name.