

IVREA

24 NOVEMBRE 2017

NUOVI RUOLI PER L'AVVOCATO

RUOLO DELL'AVVOCATO NELLE ADR

Decr. Legisl. 4 marzo 2010, n. 28, art. 16, comma 4-bis, testo vigente

*“Gli avvocati iscritti all’albo **sono di diritto mediatori**”*

Codice deontologico Art. 27 – Doveri di informazione

3. *L'avvocato, all'atto del conferimento dell'incarico, **deve informare la parte assistita** chiaramente e per iscritto della possibilità di avvalersi del **procedimento di mediazione** previsto dalla legge; deve altresì informarla dei **percorsi alternativi al contenzioso giudiziario**, pure previsti dalla legge.*

RUOLO DELL'AVVOCATO NELLE ADR

Decr. Legge 12 settembre 2014, n. 132, art. 2

*“La convenzione di **negoziazione assistita da uno o più avvocati** è un accordo mediante il quale le parti convengono di **cooperare in buona fede e con lealtà** per risolvere in via **amichevole** la controversia tramite **l’assistenza di avvocati iscritti all’albo anche ai sensi dell’articolo 6 del decreto legislativo 2 febbraio 2001, n. 96**”.*

MEDIAZIONE



PRATICA COLLABORATIVA



DROIT PARTECIPATIF



NEGOZIAZIONE ASSISTITA

CHE COS'È LA PRATICA COLLABORATIVA?



ACCORDO DI PARTECIPAZIONE



MANDATO LIMITATO



BUONA FEDE

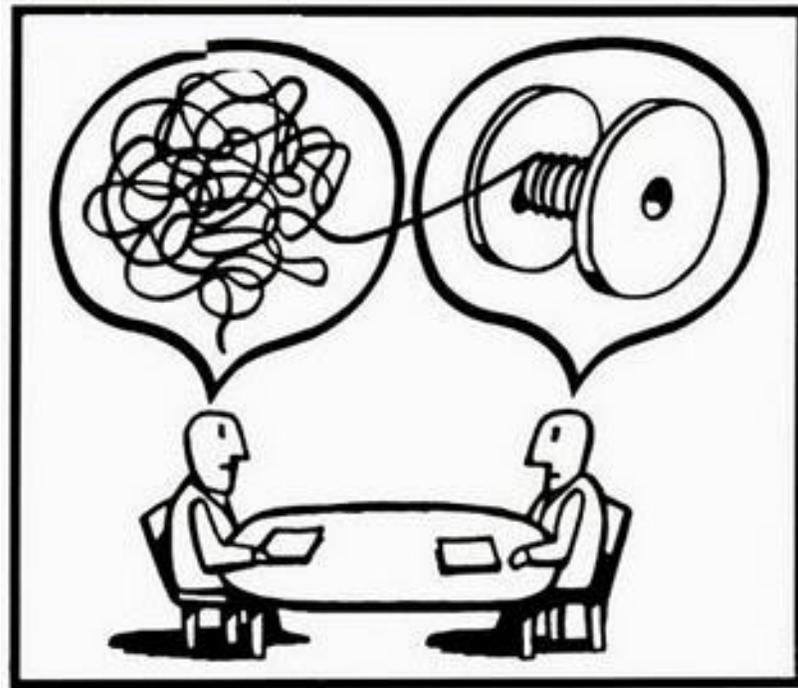
TRASPARENZA

RISERVATEZZA

COSA SIGNIFICA ASSISTERE LE PARTI
NELLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA?

ESSERE CONSAPEVOLI DEL
CONTESTO

LA TRATTATIVA CLASSICA



TRATTATIVA



ANCORAGGIO



QUALITÀ DELL'ACCORDO

- L'ACCORDO È QUELLO GIUSTO?
- CHE NE È DEI RAPPORTI TRA LE PARTI?
- QUANTO INFLUISCE LA TECNICA DI NEGOZIAZIONE?

IL PROCESSO NON DEVE ESSERE IL RIPIEGO
ALLA NOSTRA LIMITATA CAPACITA' DI
NEGOZIARE

RESTITUIRE IL GIUSTO RUOLO AL PROCESSO

- QUANDO C'È UN FORTE SQUILIBRIO TRA LE PARTI
- QUANDO CI SONO SITUAZIONI DI VIOLENZA
- QUANDO CI SONO PROBLEMI DI DISAGIO MENTALE
- QUANDO CI SONO SERI PROBLEMI DI INADEGUATEZZA GENITORIALE

LA NEGOZIAZIONE BASATA SUGLI INTERESSI

UN PO' DI STORIA

- Roger Fisher e il PON (Program On Negotiation) di Harvard
- Getting to Yes – R.Fisher e W. L.Ury
- Sito del PON www.pon.harvard.edu

RICERCA DI SOLUZIONI «WIN-WIN»



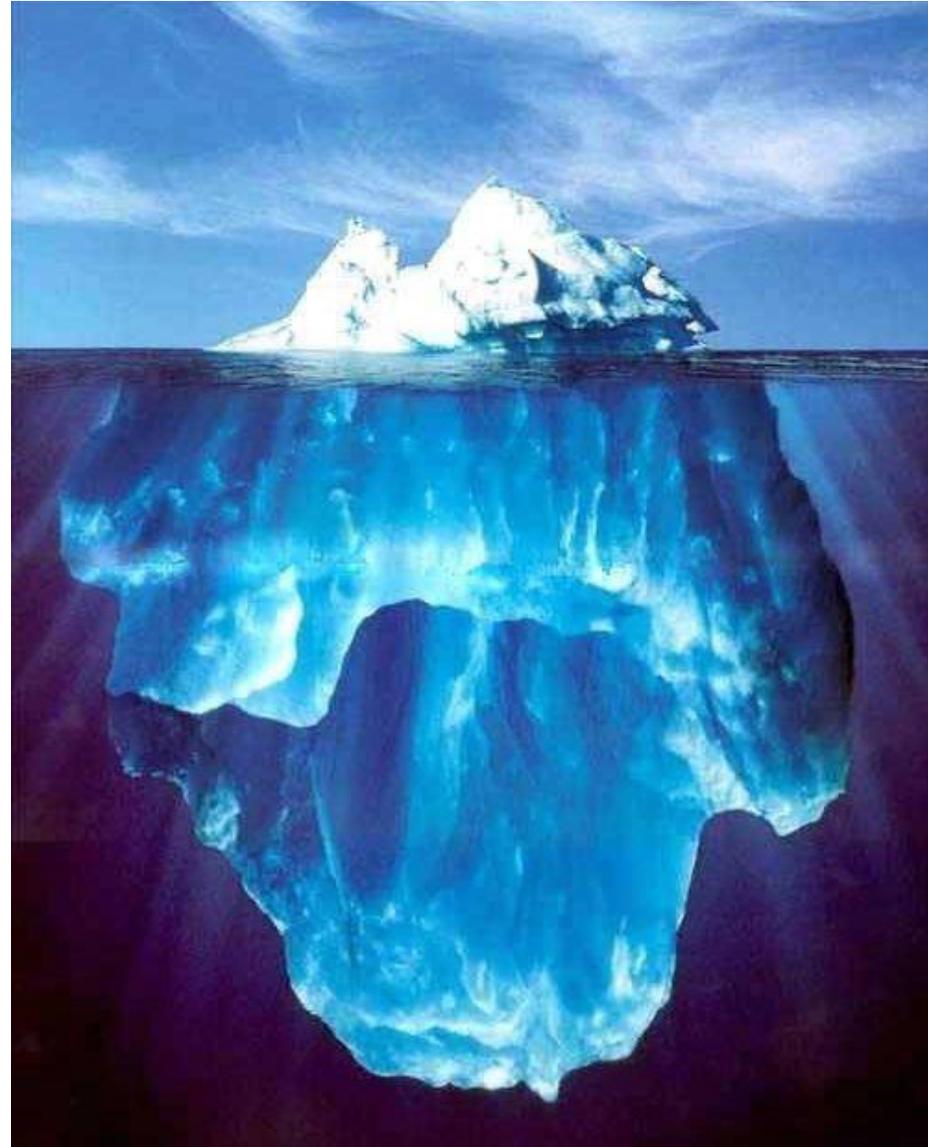
DISTINGUERE LE POSIZIONI DAGLI INTERESSI

POSIZIONI

Richieste

INTERESSI

**Bisogni
Desideri
Preoccupazioni
Valori
Paure**



E' NECESSARIO LAVORARE SU:

- Percezione
- Emozione
- Comunicazione

CAMBIA L'APPROCCIO CON IL CLIENTE



- Aiutare a scegliere la procedura
- Non orientare subito sul risultato
- Non presentare la soluzione di diritto come l'unica possibile
- Valorizzare la capacità di autodeterminazione delle parti

CAMBIA L'APPROCCIO CON L'ALTRA PARTE



- Attenzione all'uso del linguaggio
- Attenzione agli interessi dell'altro
- Non rafforzare il conflitto
- Costruire un rapporto sereno con il collega
- Evitare di minacciare
- Evitare comportamenti strumentali

CAMBIARE PROSPETTIVA



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Daniela Stalla

d.stalla@baudino.it

www.praticacollaborativa.it