

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

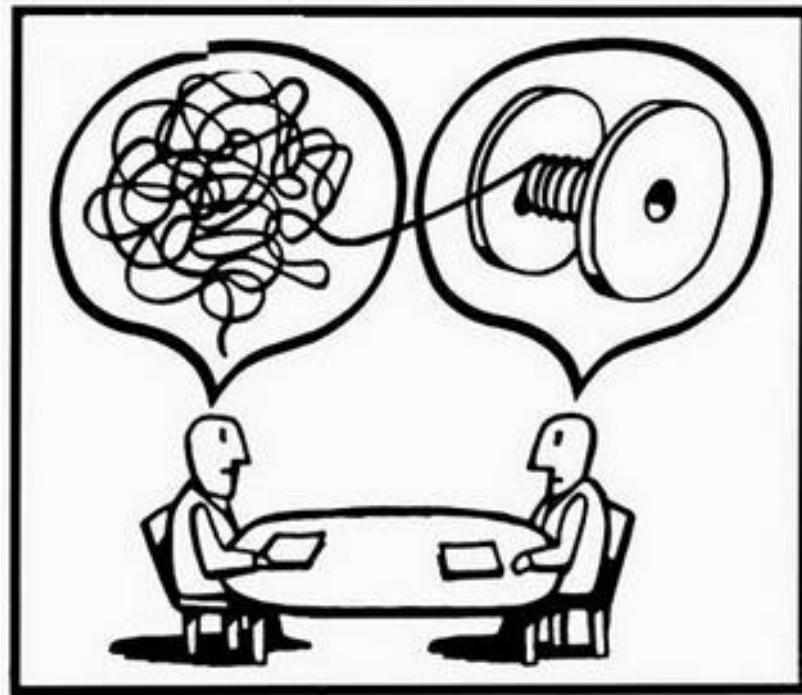
TRASPARENZA

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](http://www.pon.harvard.edu)

# RICERCA DI SOLUZIONI «WIN-WIN»



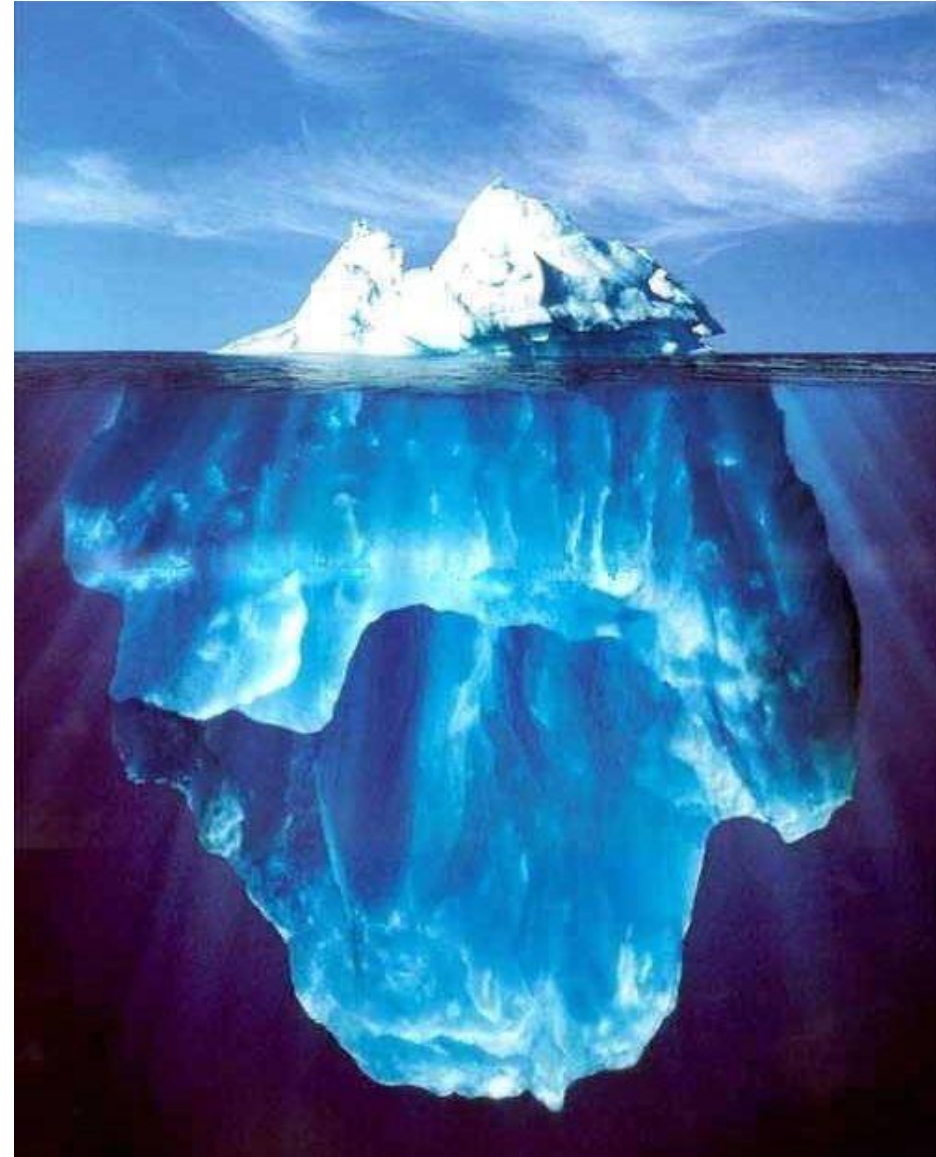
# DISTINGUERE LE POSIZIONI DAGLI INTERESSI

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](mailto:d.stalla@baudino.it)

[www.praticacollaborativa.it](http://www.praticacollaborativa.it)