

Incontri sulla negoziazione

PRATICA COLLABORATIVA E NEGOZIAZIONE ASSISTITA

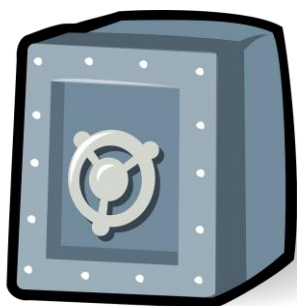
NUOVE PROSPETTIVE PER LA GESTIONE DELLA CONFLITTUALITÀ SOCIETARIA

ALESSANDRO BAUDINO

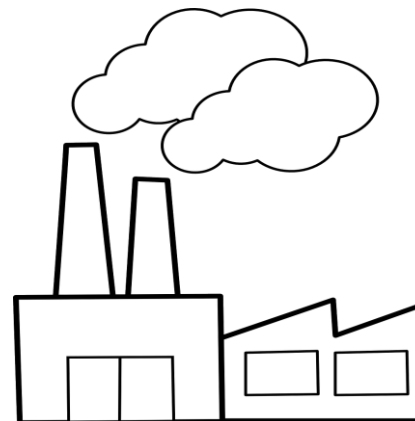
Tipologie di conflitto



Minoranza
Vs/
Maggioranza



Capitale
Vs/
Impresa



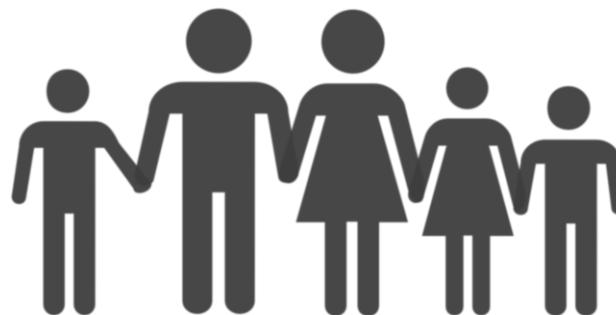
Tipologie di conflitto



Business partner
Vs/
Sleeping partner



Business
Vs/
Family



Tipologie di conflitto



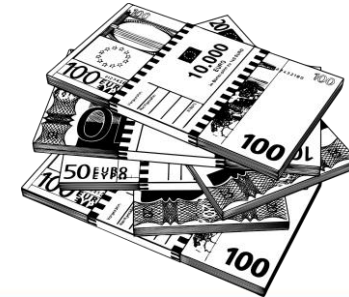
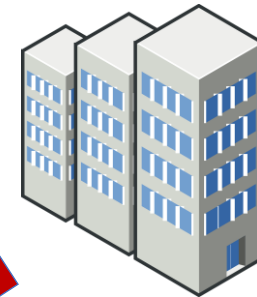
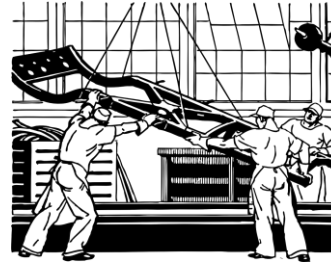
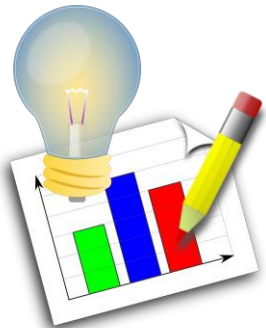
Miopia
Vs/
Lungimiranza



Pubblico
Vs/
Privato

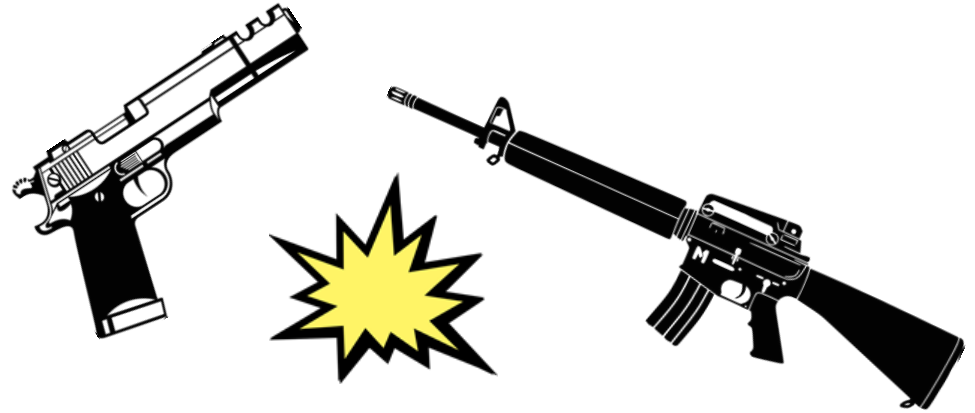


Tipologie di conflitto

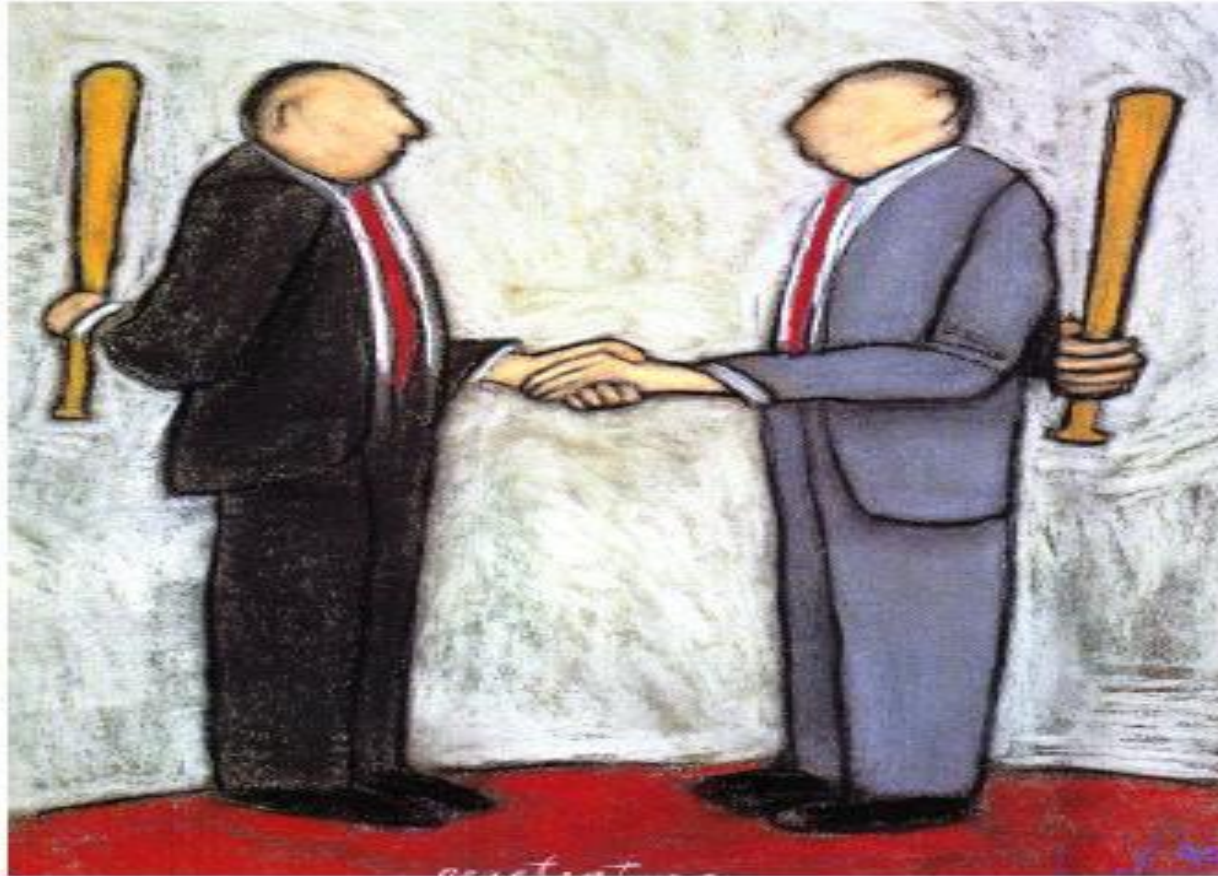


Joint venture

L'escalation del conflitto



La negoziazione tradizionale



La minaccia di rivolgersi al Tribunale è l'arma con cui forzare le parti a trovare un accordo

I rimedi aggiudicativi



**Tribunale
o
arbitrato?**



**La soluzione della lite
è imposta da un terzo**



L'accertamento della «verità» processuale

VERO
O
FALSO ?



RAGIONE
O
TORTO?

GIUSTO
O
INGIUSTO?

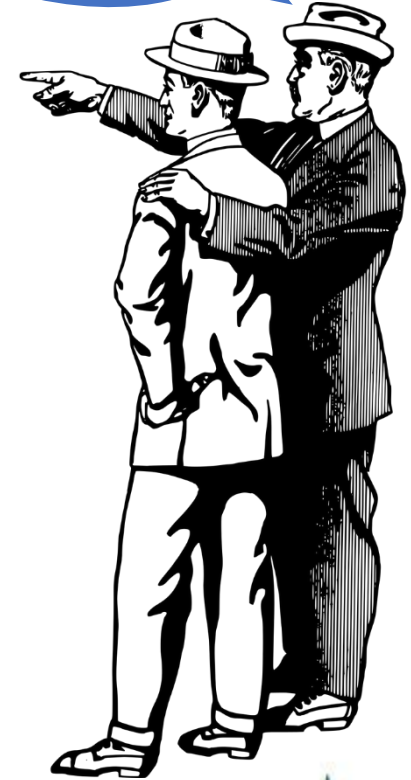
BUONO
O
CATTIVO?

La realtà ha sempre due facce

È un
nove!



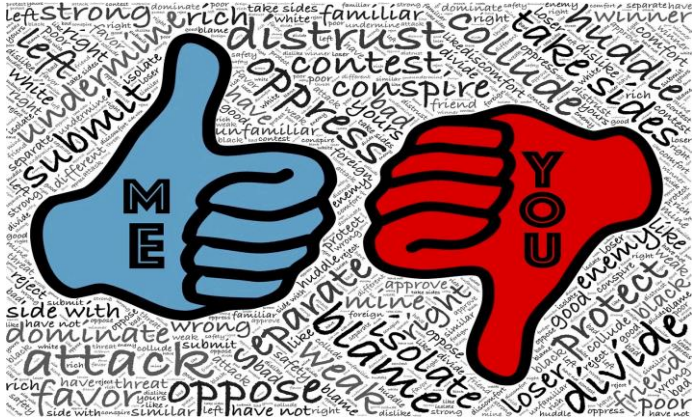
NO,
È un sei!



Gli svantaggi dei rimedi aggiudicativi



**La decisione
Imposta dal
Giudice o Arbitro
pregiudica
ulteriormente
I rapporti**



**e demolisce
Il business**



Effetti indesiderati dei rimedi aggiudicativi



La sentenza è uscita,
ma.....

Troppo tardi



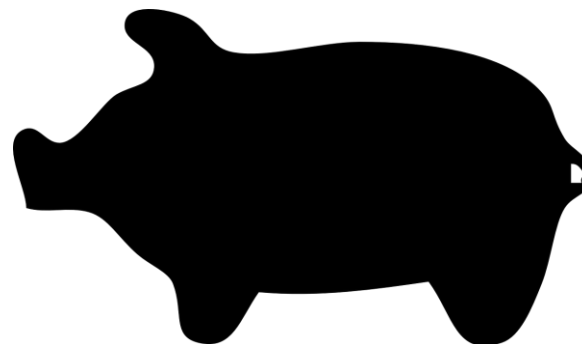
I rimedi non aggiudicativi

**Mirano a
ricostruire i rapporti**



www.shutterstock.com • 658035244

**e a conservare
la ricchezza**



Un po' di storia



Dal Vecchio al Nuovo Mondo

INTEREST BASED NEGOTIATION

- **Getting to Yes** – R.Fisher e W. L. Ury – **NY 1981**
- Roger Fisher e il **PON** (Program On Negotiation) **Harvard University** – **1983**
- Sito del PON www.pon.harvard.edu



Dal Vecchio al Nuovo mondo

MILANO 2010 ASSOCIAZIONE ITALIANA PROFESSIONISTI COLLABORATIVI



PRATICA COLLABORATIVA

Associazione Italiana Professionisti Collaborativi

www.praticacollaborativa.it



Dal vecchio al Nuovo mondo

- a) 2010 - Mediazione (D. Lgs. 04/03/2010, n. 28)
- b) 2014 - Negoziazione assistita (D.L. 132/2014)
- c) 2021 - Composizione negoziata della crisi d'impresa (artt. 2 e ss. DI 118/2021)



Dal Vecchio al Nuovo mondo

NEGOZIAZIONE ASSISTITA

- 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”.*



Dal vecchio al nuovo mondo

Il nuovo ruolo dei professionisti nella negoziazione

- Cass. n. 8473/2019:
- Il D. Lgs. n. 28/2010 (istitutivo della mediazione) *«segna la progressiva emersione di una figura professionale nuova (...) alla quale si richiede l'acquisizione di ulteriori competenze di tipo relazionale e umano, inclusa la capacità di comprendere gli interessi delle parti al di là delle pretese giuridiche avanzate».*



Dal Vecchio al Nuovo mondo

Il nuovo ruolo dei professionisti nella negoziazione

CODICE DEONTOLOGICO DEI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI
Artt. 8 e 21 Competenza, Diligenza e Qualità Delle Prestazioni

CODICE DEONTOLOGICO FORENSE

Art. 14 – Doveri di competenza

Art. 15 – Doveri di aggiornamento professionale e di formazione continua con particolare riferimento ai settori di specializzazione e a quelli di attività prevalente.

si costituisce il laboratorio di civile commerciale

11 novembre 2020

NEGOZIAZIONE DISTRIBUTIVA

Vs./

NEGOZIAZIONE INTEGRATIVA

Testosterone-poisoned
litigator



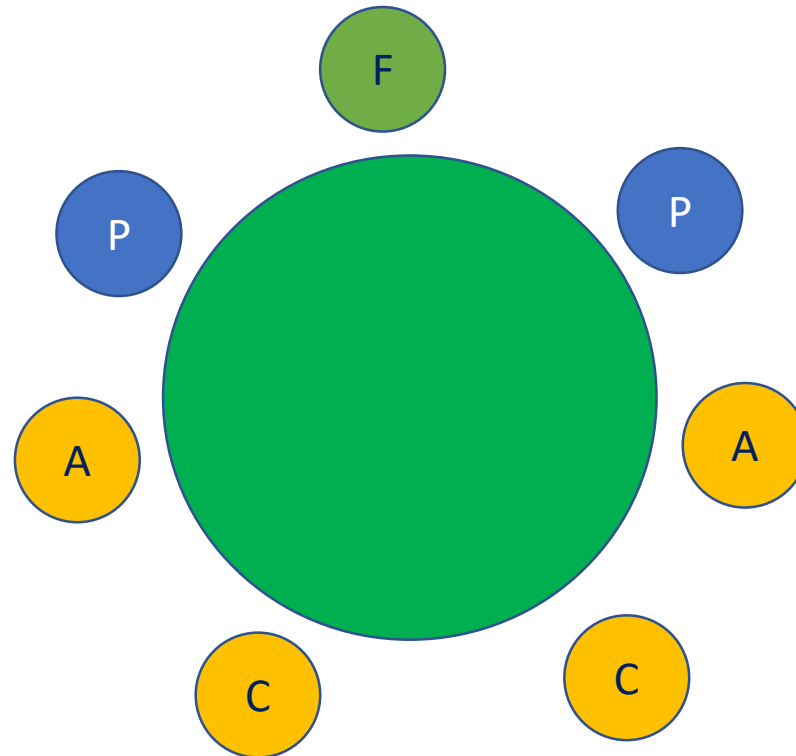
VSI/



Empathic negotiator



Il tavolo della Pratica Collaborativa





La negoziazione collaborativa



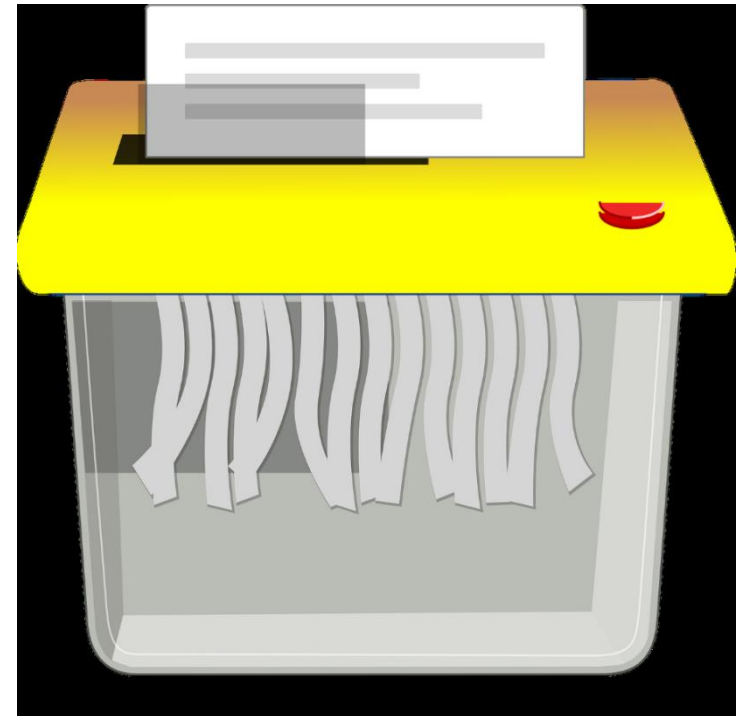
Negoziazione di Buona Fede

La negoziazione collaborativa

Trasparenza



Riservatezza





La negoziazione collaborativa



Un'attività interdisciplinare e di squadra: le parti e i loro professionisti collaborano per il raggiungimento di un obiettivo comune

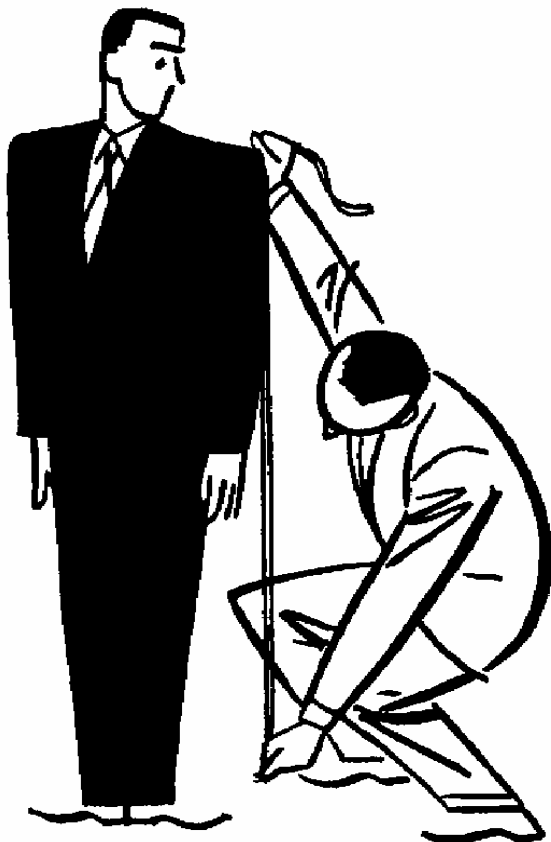
La negoziazione collaborativa

I professionisti concordano in anticipo che non assisteranno i clienti in causa in caso di mancato raggiungimento dell'accordo



Il mandato limitato

I vantaggi della pratica collaborativa



**Il lavoro di squadra,
fatto da professionisti formati,
vincolati ad un mandato limitato,
consente di raggiungere un
accordo «su misura»,
ritagliato sugli interessi delle parti**

Pratica collaborativa e negoziazione assistita: un abbinamento vincente

- L'invito a concludere una convenzione di negoziazione assistita
- e la sottoscrizione della convenzione **interrompono prescrizione e decadenza**



#144476142

L'accordo raggiunto costituisce **titolo esecutivo** e per l'iscrizione di **ipoteca giudiziale**



AR

UFFICIALI GIUDIZIARI DI _____

N. _____ del Collegio
L'Ufficiale Giudiziario

SERVIZIO NOTIFICAZIONI ATTI GIUDIZIARI

AVVERTENZE

Sulla presente carta devono applicarsi, invariabilmente, per l'intero territorio delle seguenti basi:

1) Prorogazione e raccomandazione del foglio
2) Prorogazione e raccomandazione della ricevuta di ritorno.

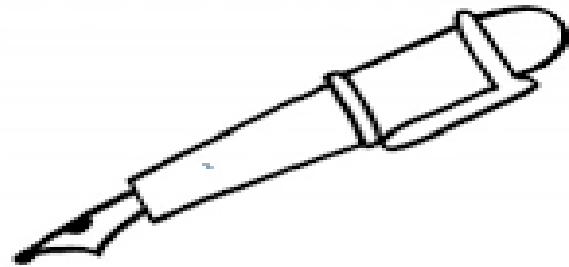
La presente raccomandata deve documentare con foglio n. 1 A, deve consegnarsi possibilmente in duplice copia e deve essere consegnata ad uno della parti o a persona addebita alla casa o al servizio dei destinatari, purché prima di andare via di notte e di domenica o quindici anni.

Se il foglio deve risultare dovuto, indicare sempre con chiarezza il destinatario, che è tenuto a ricevere il foglio. L'Ufficio sceglie a disposizione del debitore per ad. 10, l'elenco di uffici a cui deve essere inviato, a richiesta.

Conclusioni, Tavola Rotonda, Quesiti



Grazie



per aver partecipato!!