

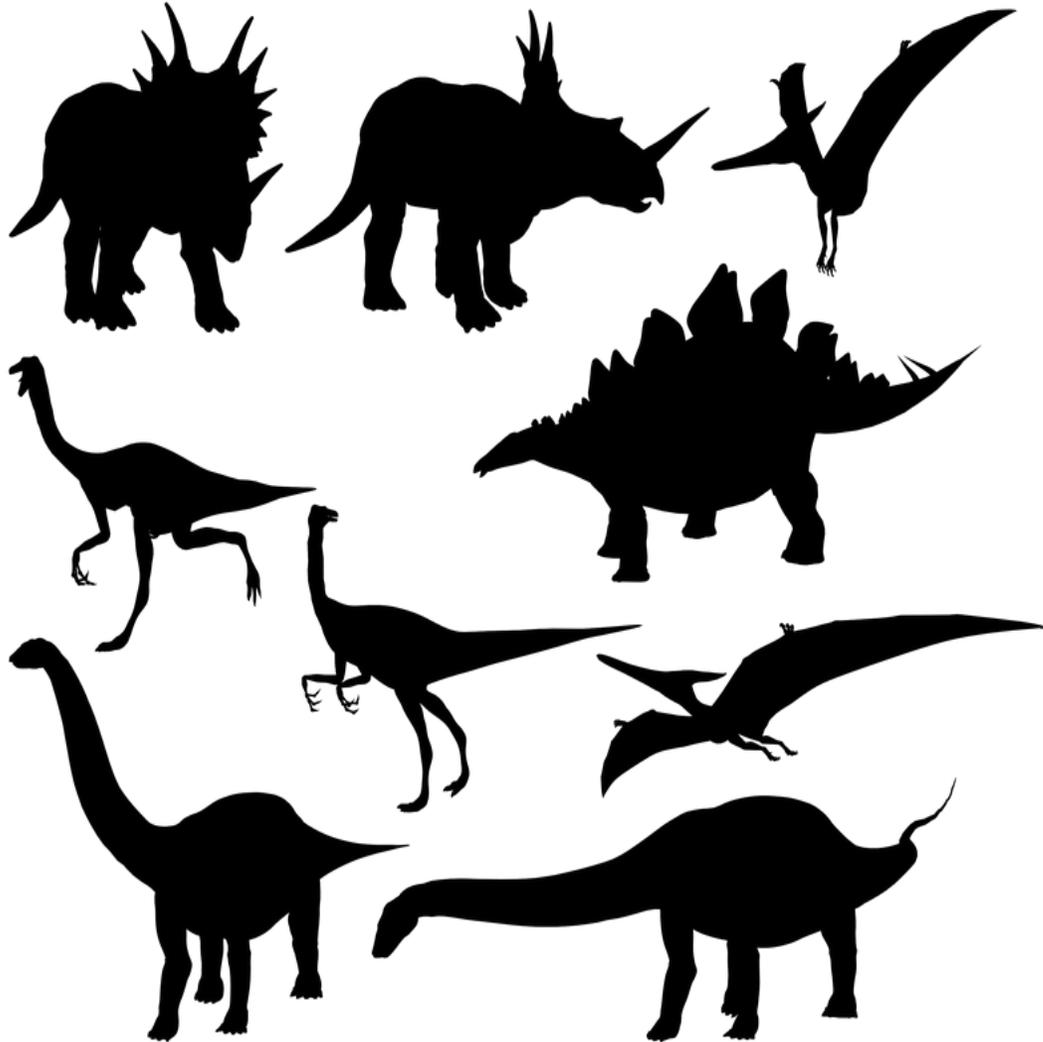


IL NUOVO RUOLO DEL PROFESSIONISTA
TRA
STATO
GIUSTIZIA
E MONDO REALE

Alessandro Baudino, 13 luglio 2020



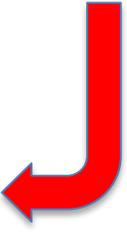
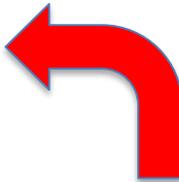
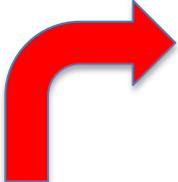
Uno sguardo al passato



L'AVVOCATO E IL SISTEMA

- **AUTORITÀ**
- ↓
- **NORME - SANZIONI**
- ↓
- **REPRESSIONE E PUNIZIONE**
- ↓
- **CITTADINO - IMPRESA**

ISTITUZIONI Vs. CITTADINO





GIUSTIZIA
Vs.
CITTADINO





**Scusi!!
Ci può dire
dove
siamo???**

**Certo, su
un pallone
volante !**

L'AVVOCATO E IL CLIENTE

L'AVVOCATO E IL PROCESSO



**VERO
O
FALSO ?**

**RAGIONE
O
TORTO?**

**GIUSTO
O
INGIUSTO?**

MA LA REALTÀ HA SEMPRE DUE FACCE

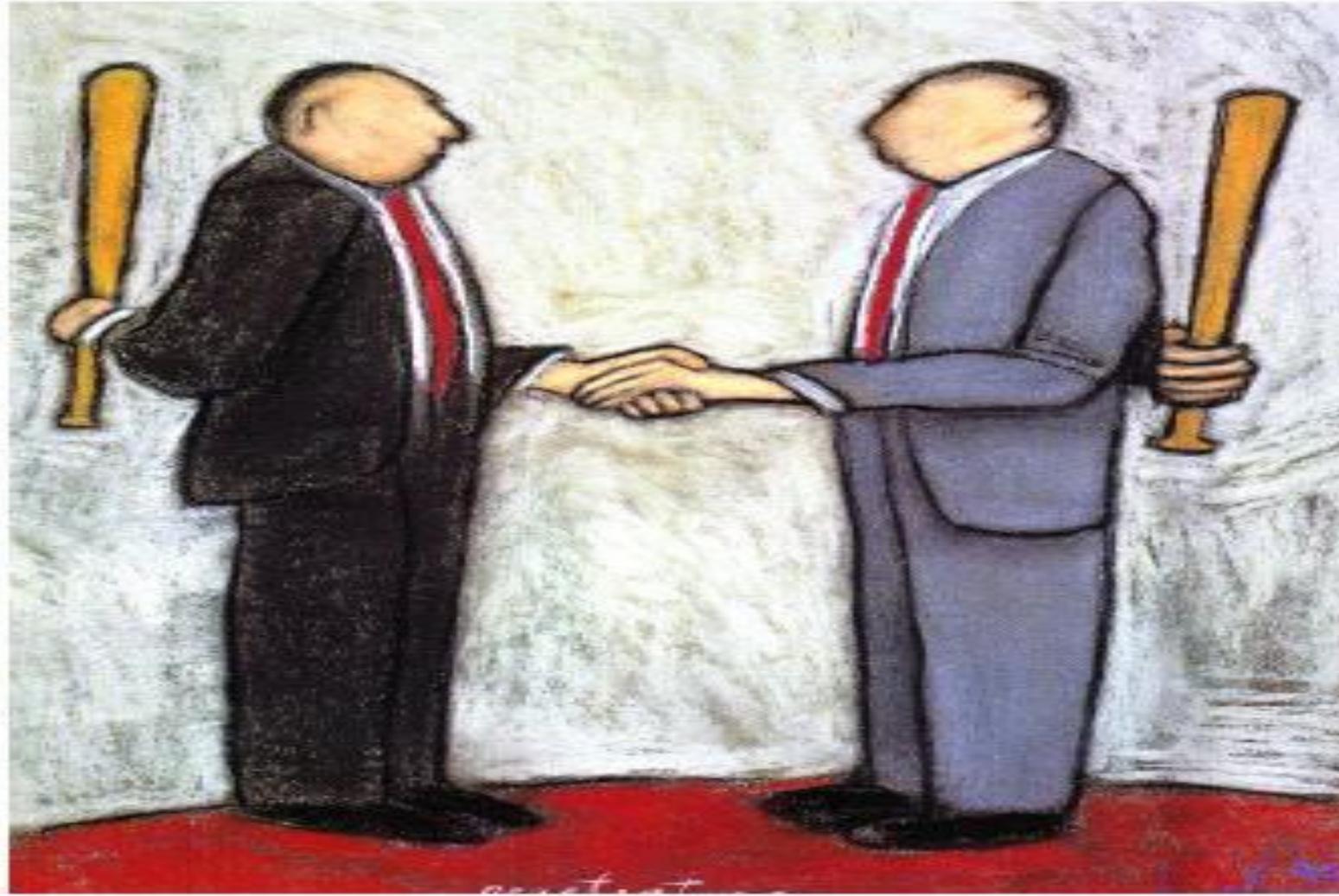
È un
nove!



NO,
È un sei!



L'AVVOCATO E LA NEGOZIAZIONE TRADIZIONALE



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

Effetti indesiderati del sistema tradizionale



L'accordo l'abbiamo
raggiunto, ma.....



La sentenza è uscita,
ma.....

Troppo tardi

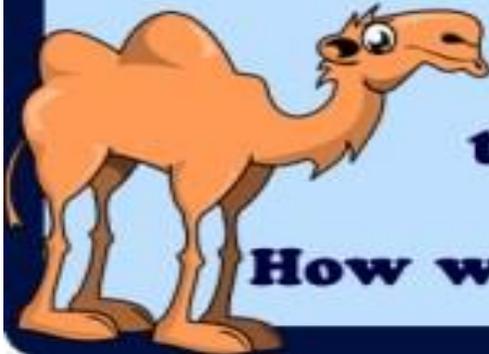


Dal Vecchio al Nuovo Mondo

- a) Mediazione (D. Lgs. 04/03/2010, n. 28)
- b) Negoziazione assistita (D.L. 132/2014)
- c) Composizione assistita della crisi d'impresa (artt. 12 e ss. D. Lgs. 14/2019 - CCII)

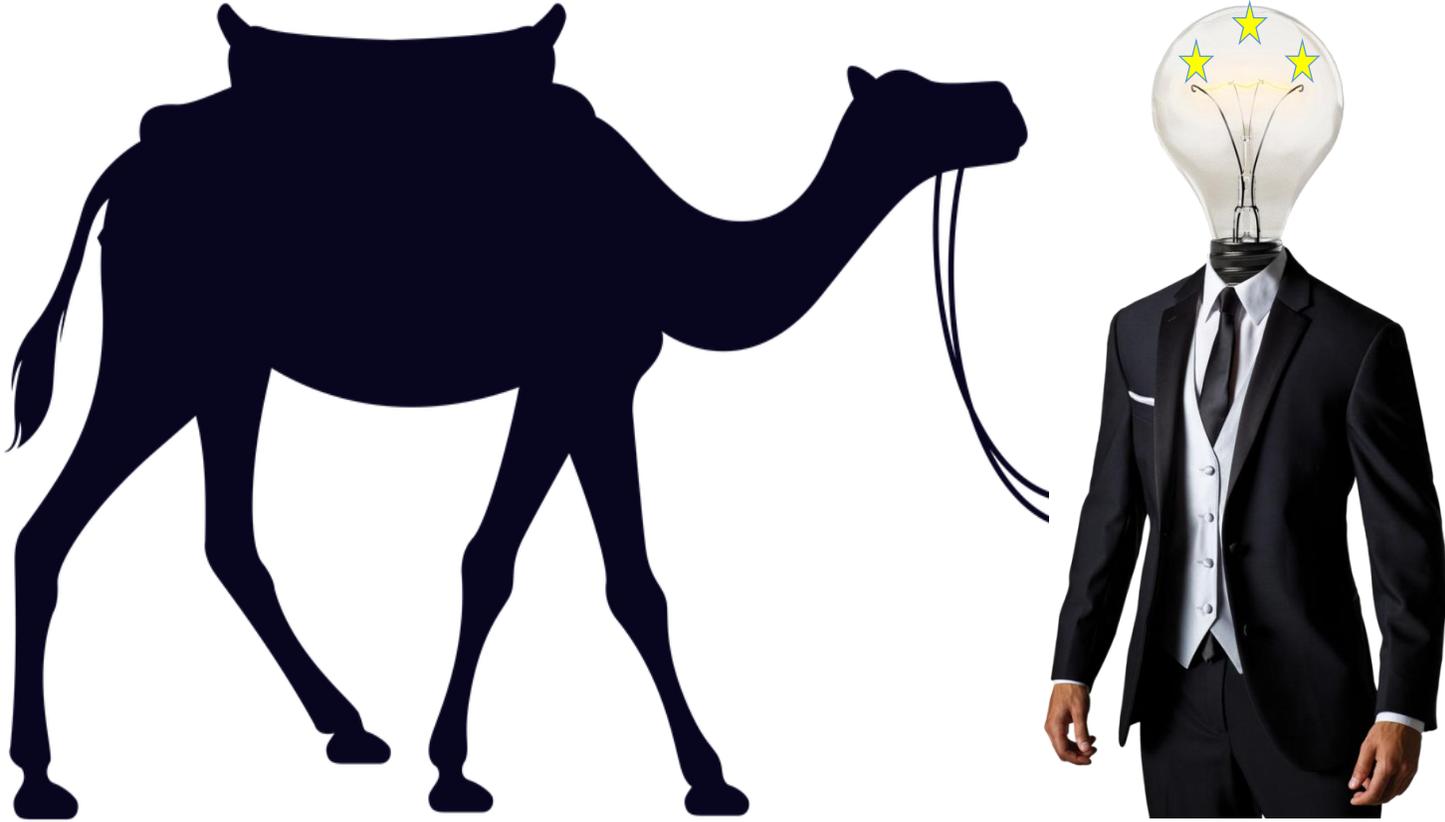
LET PROFESSIONALS PLAY A CREATIVE ROLE !

**A father left 17 Camels as an Asset
for his Three Sons.
When the Father passed away,
his sons opened up the will.
The Will of the Father stated that the
Eldest son should get Half of 17 Camels,
The Middle Son should be given
1/3rd of 17 Camels,
Youngest Son should be given
1/9th of the 17 Camels,
As it is not possible to divide
17 into half or 17
by 3 or 17 by 9,
the sons started to fight
with each other.
How will the sons divide the camels?**



@BhaviniOnline.com

LET PROFESSIONALS PLAY A CREATIVE ROLE !



COME AFFRONTARE IL FUTURO ?



Acquisire nuove competenze

COME AFFRONTARE IL FUTURO ?



**Creare sinergie
tra professioni diverse**

UN ESEMPIO CONCRETO

CRISI
Impresa
Sovraindebitamento
Insolvenza
Centro di Ricerca
Interdipartimentale

 UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

in collaborazione e con l'adesione di



Ordine degli Avvocati di Torino

PROCEDURA SEMPLIFICATA DI COMPOSIZIONE ASSISTITA DELLA CRISI:

uno strumento indispensabile per le PMI
nell'attuale situazione
di emergenza economica

Proposta legislativa
7 maggio 2020

Perché studiare le tecniche di negoziazione?

Perché è il

FUTURE

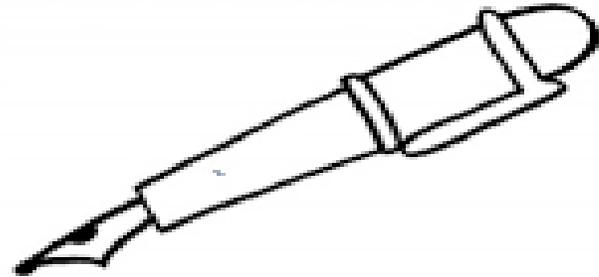
shutterstock



Bibliografia

- Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *L'arte del negoziato*, Corbaccio, 2007
- Angelo Monoriti, Rachele Gabellini, *NegoziAzione. Il manuale dell'interazione umana*, Giuffrè 2018
- William Ury, *Il no positivo*, Corbaccio, 2007
- Roger Fisher, Scott Brown, *Troviamo un accordo*, Tea, 2008
- Gary Friedman, Jack Himmelstein, *La mediazione attraverso la comprensione. Sfidare il conflitto: principi e tecniche di un metodo rivoluzionario*, Franco Angeli, 2011
- AA.VV., *La Pratica Collaborativa. Dialogo fra teoria e prassi*, a cura di Marco Sala e Cristina Menichino, Utet giuridica, 2017
- Bill Eddy, *High conflict people in legal dispute*, Unhooked Books, Scottsdale (US), 2016
- F. Danovi, F. feraris, *ADR una giustizia complementare*, Giuffrè, 2018
- <https://www.pon.harvard.edu>
-

Grazie



per aver partecipato

Alessandro Baudino