



PRATICA COLLABORATIVA

Associazione Italiana Professionisti Collaborativi

“Negoziare alla luce del diritto” Corso avanzato riservato ai soci AIADC

**31 maggio e 8 giugno 17-20
Su piattaforma ZOOM**

Formatori: Carla Marcucci – Elisabetta Valentini

Corso riservato ai soci AIADC che hanno completato i corsi di primo e secondo livello / 7 elementi della negoziazione secondo il modello di Harvard

Programma

31 maggio 2023 ore 17.00-20.00

1. Cosa rappresenta per me il diritto?

Auto riflessione ed approfondimento della relazione che ciascuno di noi ha con il diritto e la sua applicazione.

2. Il dilemma dell'avvocato: essere o non essere un negoziatore problem-solving.

Analisi dei due diversi approcci alla negoziazione legale: problem solving (nota anche come integrativa/cooperativa, principled/ interest based) e avversariale (nota anche come distributiva/posizionale). Cooperazione e competizione coesistono in entrambi i tipi di negoziazione che comporta sempre sia fasi creative che distributive di valore. I doveri deontologici dell'avvocato e la loro compatibilità con la negoziazione basata sugli interessi.

3. Nella negoziazione basata sugli interessi la questione non è se usare o non usare il diritto: si tratta - solo - di come usarlo!

Perché usare il diritto anche nella negoziazione basata sugli interessi e, in specifico, anche nella negoziazione collaborativa. Come usarlo. Rischi di strumentalizzazione nella scelta dell'opzione procedurale.

4. Bargaining in the Shadow of the Law: The case of Divorce. Prima parte

Partendo da un classico della letteratura sulla negoziazione verrà analizzato il ruolo che svolge il diritto non solo in ambito di conflittualità familiare.

8 giugno 2023 ore 17.00-20.00

1. Cosa abbiamo imparato di nuovo? Dubbi, domande e risposte.

2. Bargaining in the Shadow of the Law: The case of Divorce. Seconda parte

3. Un procedimento collaborativo. Esercitazioni pratiche. De-drief con e tra i corsisti.

4. Conclusioni.