

## DECALOGO DELL'AVVOCATO NEGOZIATORE

1. **"VINCERE" non risolve** sempre il problema.
2. **Gli interessi possono essere più importanti** dei diritti.
3. **Un cliente soddisfatto** è preferibile a una causa vinta inutilmente.
4. Negoziare **non è un segno di debolezza**: non si fanno rinunce, ma si sviluppano alternative per risolvere il problema.
5. Negoziare è **utile anche se le parti hanno già cercato inutilmente di raggiungere un accordo**: l'assistenza dell'avvocato e del mediatore portano strumenti nuovi alla negoziazione che possono superare i blocchi che si sono verificati nella negoziazione assistita diretta.
6. Negoziare **non è mai una perdita di tempo** ed è utile anche quando non viene raggiunto un accordo. L'incontro tra le parti crea uno scambio di informazioni utili ed aiuta a meglio strutturare la propria posizione, anche ai fini di un'eventuale causa.
7. Negoziare **permette di tenere sotto controllo la controversia** e la soluzione, senza mettersi irrevocabilmente nelle mani di un terzo.
8. Negoziare **non aggiunge costi inutili, se lo si affronta con competenza**.
9. **Non si tagliano i costi** evitando di negoziare.
10. Negoziare **non è mai troppo presto o troppo tardi**.

Tratto da: "Gestire negoziazione e mediazione. Guida per l'avvocato"

Giovanni De Berti - Antonia Marsaglia

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