

# A.S.A.C.

ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO  
DELLE AGENZIE DI CONCILIAZIONE

## 0.4. SIGNIFICATO DI "TECNICHE DI NEGOZIAZIONE".

1. La **NEGOZIAZIONE** è un metodo attuato direttamente dalle parti e/o dai loro consulenti per arrivare a risolvere i problemi comuni al fine di migliorare la propria posizione iniziale: viene utilizzato solo il dialogo attraverso lo scambio di domande e di risposte mirate a ricevere le informazioni più opportune.

*(Attenzione: Ciò può avvenire sia per creare un rapporto nuovo, sia per recuperare uno che si sia deteriorato: v. la differenza con il vaniloquio, con l'attacco personale, con il furto di informazioni riservate, con la perdita strumentale di tempo).*

2. Qualora le parti non riescano, non sappiano o non vogliano **NEGOZIARE** da sole - con o senza i propri consulenti - possono chiedere l'intervento di un CONCILIATORE, terzo imparziale, che, mediando, utilizzi gli interessi confluenti delle due parti e faciliti il "loro" accordo quale risultato della **NEGOZIAZIONE** facilitata.

# A.S.A.C.

ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO  
DELLE AGENZIE DI CONCILIAZIONE

## 6.2 VARI ESEMPI DI DIFFERENTI RAPPORTI TRA GIURIDICITA' E VOLONTA'

- **L'intento giuridico**
- **La volontà di obbligarsi**
- **Il contenuto economico**
- **Effetti giuridici anche in assenza di volontà**
- **Responsabilità precontrattuale**
- **Lettere di intento**
- **Contratto preliminare e forme affini**

57

# A.S.A.C.

ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO  
DELLE AGENZIE DI CONCILIAZIONE

## 6. INTRODUZIONE ALLA CULTURA DELLA NEGOZIAZIONE

### 6.1 Rapporto tra giuridicità e volontà

**Giuridicità**

**Volontà**

Si

si = Contratto

Si

No = Lettere di  
intenti

No

Si = Gentlemen's  
agreements

No

No = Dichiarazioni  
di scienza

---

Mario Quinto

Riproduzione vietata