

# Indice

	<i>pag.</i>
<i>Prefazione</i>	XIII
<i>Introduzione</i>	1
Capitolo Primo	
<b>Dall'ordine imposto, all'ordine negoziato</b>	5
<i>La riforma della giustizia, passando per l'Università</i>	5
1. Premessa	5
2. La decisione	6
3. L'accordo	9
4. La negoziazione diretta	12
4.1. La teoria dei giochi e il dilemma del prigioniero	14
4.2. La definizione di negoziazione: un processo di apprendimento	21
4.3. Il dilemma del negoziatore	23
4.4. Lo scopo ultimo della scienza della negoziazione	25
5. La mediazione	26
6. La Suprema Corte di Cassazione "riconosce" il negoziatore: una figura professionale nuova	28
7. La scienza della negoziazione come materia obbligatoria nelle nostre università	31

## Capitolo Secondo

**Il giudizio e la mediazione: cosa non funziona?** 37*La riforma della giustizia, passando per la mediazione* 37

1. La riforma del processo civile: una riforma necessaria? 37
2. Per l'efficacia della mediazione, la Suprema Corte di Cassazione indica una "figura professionale nuova": il negoziatore 40
3. Il primo tema di riforma. La scienza della negoziazione come materia obbligatoria nelle nostre università 41
4. L'estensione delle "materie" soggette a mediazione obbligatoria: una riforma sufficiente? 44
5. Modificare l'incontro o la "preparazione" dell'incontro? Necessità per i cittadini e opportunità professionale 46
6. I fatti e la loro percezione 47
7. La "prospettiva" di parte e la "rappresentanza" dell'avvocato 50
8. Rappresentanza in giudizio e assistenza in mediazione 53
9. Mettersi nei panni dell'altra parte 57
10. Il secondo tema di riforma. Un nuovo servizio professionale: l'analisi del quadro negoziale 58
11. Il terzo tema di riforma. Avvocato in giudizio e Negoziatore in mediazione. Il compenso del professionista 60
12. Il quarto tema di riforma. Il segreto professionale e il mandato limitato 63
13. Il quinto tema di riforma. Le agevolazioni fiscali. Gli incentivi alla parte e al professionista 66
14. Le proposte di modifica al D. Lgs. n. 28/2010 e alle altre disposizioni rilevanti 67

## Capitolo Terzo

**La composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa: un gioco competitivo o un gioco cooperativo?** 75*La tutela dell'impresa e la tutela del credito.**Dal diritto soggettivo all'interesse**al recupero della garanzia patrimoniale* 75

1. La natura e le caratteristiche della "composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa". Dall'ordine imposto, all'ordine negoziato 75

	<i>pag.</i>
2. La composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa. Fra diritti soggettivi e interessi	80
3. Il D. Lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 (Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza) e la composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa	84
4. La formazione dell'esperto	108
5. Il ruolo dell'esperto come "mediatore". L'esperto "mediatore" della crisi di impresa	109
6. La composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa come un processo di reciproco apprendimento di informazioni (negoziato multilaterale) agevolato da un "mediatore". La necessità di una formazione in materia di "negoziato" anche in capo a chi "assiste" le parti	117

#### Capitolo Quarto

### **La mediazione penale: la vendetta buona e la cura** 121

#### *Giustizia retributiva e giustizia riparativa: il reato è un fatto o una relazione?* 121

1. I limiti della giustizia retributiva	121
2. La vendetta buona	122
3. La giustizia retributiva e il processo penale	125
4. La giustizia riparativa e la mediazione penale. Il reato è un fatto o una relazione?	126
5. Dall'ordine imposto all'ordine negoziato. La preparazione professionale di coloro che "assistono" le parti	129
6. Il processo penale a carico di minorenni e il percorso di mediazione (d.P.R. n. 448/1988)	133
7. La legge delega per l'efficienza del processo penale e in materia di giustizia riparativa (legge n. 134/2021) e la disciplina organica della giustizia riparativa (D. Lgs. 10 ottobre 2022, n. 150)	135
8. La cura	147

	<i>pag.</i>
Capitolo Quinto	
<b>Il professionista del futuro: una proposta strutturata di intervento formativo</b>	149
<i>Dal professionista della patologia al professionista della costruzione</i>	149
1. Premessa	149
2. Dal professionista della patologia al professionista della costruzione	150
3. Una proposta strutturata di intervento formativo	151
<i>Conclusioni</i>	153
Allegato 1	
<b>Analisi del Quadro Negoziale</b>	157
Allegato 2	
<b>Il professionista del futuro. Una proposta strutturata di intervento formativo</b>	161
<i>Ringraziamenti</i>	173
<i>Bibliografia</i>	175