

Indice Sommario

INTRODUZIONE	1
CAPITOLO 1. AUTONOMIA CONTRATTUALE	5
Autonomia contrattuale	5
1.1 Negoziazione	7
1.1.1 Parametri fondamentali della negoziazione	10
1.1.2 Le teorie negoziali	15
1.1.2.1 Assegnazione di surplus	23
1.1.3 Stile e strategia di negoziazione	26
1.1.4 Empatia e assertività	27
1.2 Il notaio nell'autonomia contrattuale	30
1.3 Decodificazione	33
CAPITOLO 2. PROBLEM SOLVING: RICONOSCERE LA REGOLA	39
Il giurista come problem solver	39
Riconoscere il problema	41
2.1 La formulazione del problema	41
2.1.1 L'importanza delle domande	42
2.2 Il problema	44
2.3 Problem solving riflessivo e intuitivo	46
2.3.1 I limiti del modello intuitivo	48
2.3.2 Interazione tra modello intuitivo e riflessivo	52
2.4 Schemi mentali	53
2.5 Metodi di analisi del problema	54
2.5.1 Metodi forward steps, backward steps e fattorizzazione	54
2.5.2 Riconoscere un problema concretamente	56
2.5.3 Inquadrare il problema	56
2.5.3.1 Errori nell'inquadramento di un problema	57

2.6	Identificare gli interessi e gli obiettivi	60
2.6.1	Analisi delle parti interessate	60
2.7	Diagnosticare le cause del problema	63
2.7.1	Errori nell'attribuire la causa	64
 CAPITOLO 3. PROBLEM SOLVING: GENERARE E SVILUPPARE LE ALTERNATIVE		 67
3.1	"Pickers" e "choosers", massimizzare e soddisfare	68
3.2	Creatività	71
3.2.1	La bisociazione	73
3.2.2	Il fulcro della creatività	74
3.2.3	Tecniche della creatività e dell'innovazione giuridica	75
3.2.3.1	Ampliamento	76
3.2.3.2	Combinazione	78
3.2.3.3	Trasformazione	79
3.3	Generare opzioni o alternative	80
3.3.1	Pensiero divergente e generazione di alternative	82
3.3.2	Tecniche e processi di generazione di alternative	83
3.3.3	Un modello alternativo: il lateral thinking	85
3.4	Gli scenari	90
3.5	Valutazione delle alternative	91
 CAPITOLO 4. PROBLEM SOLVING: APPLICARE LA REGOLA AL PROBLEMA E FORMULARE UNA STRATEGIA DI SOLUZIONE		 93
4.1	Decision making razionale: focalizzare sulle conseguenze ed i trade-offs	93
4.2	Due concetti di decision making razionale	94
4.3	Scegliere tra le alternative	95
4.3.1	Primo metodo: Analisi dei costi e dei benefici	97
4.3.2	Secondo metodo: simulazione delle ipotesi	98
4.4	La causa e il nesso di causalità	99
4.5	Decision making sotto rischio	102
4.5.1	Costruire un profilo di rischio	102
4.5.2	Quantificare la tolleranze del rischio	103

4.5.3 Diagramma di dipendenza	108
4.5.4 Stimare la probabilità	111
4.6 AIR: analisi dell'impatto di regolamentazione	114
CAPITOLO 5. APPLICAZIONI CONCRETE E RICERCA DEL METODO	127
Ragionamento giuridico	127
5.1 CASO 1	129
5.1.1 Presupposti	129
5.1.2 ANALISI DEGLI OBIETTIVI E DEGLI INTERESSI DEL CLIENTE	131
5.1.2.1 Fattorizzazione e backward steps	131
5.1.2.2 Analisi delle parti interessate	131
5.1.2.3 Individuazione degli obiettivi	134
5.1.2.4 Esame di alternative ed opzioni per conseguire l'obiettivo	135
5.1.3 DESCRIZIONE DELLE CONSEGUENZE E IDENTIFICAZIONE DELL'ALTERNATIVA DA PARTE DEL NOTAIO	137
5.1.3.1 Teoria dell'utilità soggettiva attesa e analisi dei costi e dei benefici	137
5.1.3.2 Tabella delle conseguenze	139
5.1.3.3 Quantificare la tolleranza del rischio	140
5.2 CASO 2	143
5.2.1 Presupposti	143
5.2.2 ANALISI DEGLI OBIETTIVI E DEGLI INTERESSI DEL CLIENTE	144
5.2.2.1 Fattorizzazione e backward steps	144
5.2.2.2 Analisi delle parti interessate	145
5.2.2.3 Individuazione degli obiettivi	146
5.2.3 DESCRIZIONE DELLE CONSEGUENZE E IDENTIFICAZIONE DELL'ALTERNATIVA DA PARTE DEL NOTAIO	149
5.2.3.1 Tabella delle conseguenze	149
5.2.3.2 Quantificare la tolleranza del rischio	151
5.2.3.3 Scenario	154
5.3 CASO 3	159
5.3.1 Soggetti	159
5.3.2 ANALISI DEGLI OBIETTIVI ED INTERESSI DEL CLIENTE	160
5.3.2.1 Analisi delle parti interessate	160

5.3.2.2 Individuazione degli obiettivi	161
5.3.3 DESCRIZIONE DELLE CONSEGUENZE E INDICAZIONE DELL'ALTERNATIVA DA PARTE DEL NOTAIO	161
5.3.3.1 Individuazione dell'alternativa preferita	164
CONCLUSIONE	165
APPENDICE	167
BIBLIOGRAFIA	171
<i>Ringraziamenti</i>	177