

Una corretta impostazione delle attività di prenegoziiazione e di negoziazione

Le attività di pre-negoziiazione e di negoziazione sono da considerarsi cruciali per ottenere il successo in una trattativa finalizzata alla conclusione di un contratto, in specie se complesso, se involge questioni economicamente rilevanti o se è internazionale. La problematica di sapere bene impostare una negoziazione, sin dalle fasi preliminari, è diventata di importanza ancora più fondamentale in questi anni, in cui è stato avviato il processo di globalizzazione dell'economia e dei mercati

Le attività di pre-negoziiazione e di negoziazione sono da considerarsi cruciali per ottenere il successo in una trattativa finalizzata alla conclusione di un contratto, in specie se complesso, se involge questioni economicamente rilevanti o se è internazionale. La problematica di sapere bene impostare una negoziazione, sin dalle fasi preliminari, è diventata di importanza ancora più fondamentale in questi anni, in cui è stato avviato il processo di globalizzazione dell'economia e dei mercati,

Chi si accinge ad avviare una negoziazione deve, ancora prima di comprendere a fondo le problematiche economico-commerciali connesse e/o sottostanti al contratto che si vorrebbe concludere, cercare di possedere un quadro sufficientemente chiaro del contesto in cui ci si prepara ad operare, sia dal punto di vista generale (e.g. politico-istituzionale, geopolitico, macroeconomico, giuridico, e così via) che dal punto di vista specifico. Parallelamente, dovranno essere individuati gli strumenti giuridici adeguati per tradurre in pratica le finalità che si intendono perseguire, mentre sul piano psicologico bisogna che chi svolge la trattativa impari ad assumere un approccio globale e «culturale» rispetto alla trattativa, cercando di capire in profondità le esigenze non solo proprie ma anche quelle della parte con cui si sta negoziando, ed il loro atteggiamento mentale, che dipende molto dal contesto in cui essi sono soliti muoversi e raffrontarsi. Si può senz'altro fare propria e riconoscere come sostanzialmente corretta la seguente definizione di negoziazione: «è un processo di interazione tra due o più parti, in cui si cerca di stabilire cosa ognuna dovrebbe dare o ricevere, in una transazione reciproca finalizzata al raggiungimento di un accordo mutuamente vantaggioso»

Chi si accinge ad avviare una pre-negoziiazione od una negoziazione deve quindi «prepararsi mentalmente a negoziare», il che equivale a dire pianificare e «fare chiarezza» su tutti quegli aspetti che possono essere considerati elementi importanti dello scenario strategico (gli obiettivi, l'analisi della controparte, il contesto geopolitico, l'approccio culturale, le modalità di interazione, etc...). La negoziazione è una fase molto complessa e sicuramente «cruciale» per concludere, auspicabilmente in senso favorevo-

le, un accordo, tanto che è stato stimato che il 68% delle trattative si conclude con un accordo peggiore di quello che si sarebbe potuto raggiungere o che comunque ci si aspettava. In relazione ad una negoziazione con soggetti stranieri, gli aspetti linguistici sono fondamentali per un corretto approccio ad una trattativa; una non completa conoscenza della lingua «di lavoro» ossia della lingua che viene utilizzata per i primi contatti e per la fase della prenegoziiazione, può creare dei seri disturbi della trasmissione delle comunicazioni, così come far cadere in equivoci o fraintendimenti o trasmettere dei messaggi sbagliati; bisogna quindi prestare un'estrema attenzione a quelli che sono stati definiti «Falsi amici e trappole linguistiche». Un altro problema connesso al linguaggio è quello che discende dalla traslitterazione (si pensi ad un marchio, ad uno slogan, a delle parole e così via, che in una determinata lingua, esprimono concetti positivi, e che traslati in un'altra lingua, possono essere offensivi, o riportare suoni sgradevoli). E' di cruciale importanza cercare di acquisire il maggior numero possibile di informazioni sugli usi, costumi, le buone prassi e quant'altro, e ciò con l'evidente obiettivo di evitare di commettere errori (e.g. controllare il tipo di calendario utilizzato in quel paese al fine di evitare spiacevoli fraintendimenti sul rispetto dei termini, le Festività, i sistemi metrici e di pesatura impiegati, gli standards tecnici, le normative tecniche, etc...).

Nel momento in cui si avvia una prenegoziiazione, le Parti dovranno innanzitutto informarsi reciprocamente circa ogni circostanza che possa essere rilevante in relazione alla futura conclusione di un obbligo contrattuale, con l'avvertenza che le trattative, spesso svolte in modo apparentemente informale, devono essere condotte con grande attenzione e cautela, anche perché una buona negoziazione è quasi sempre preludio di un equilibrato contratto, e, un buon contratto, nel senso di ben costruito, se è vero che non evita il rischio di inadempimento, costituisce un forte deterrente rispetto a possibili tentativi di inadempimento. Spesso il contraente ritiene che, sino a che non esista un «contratto», cioè un documento scritto formale contenente una serie di clausole, anche e specialmente quelle di dettaglio, non si sia ancora

creato alcun obbligo. Tuttavia ciò non risponde al vero, e si possono verificare conseguenze potenzialmente pericolose.

Trattando gli argomenti della prenegoziiazione e della negoziazione, non si può non dedicare uno spazio a come questi istituti giuridici vengono affrontati e disciplinati nel diritto musulmano, vista l'ampiezza dei rapporti con Paesi ed operatori appartenenti al mondo islamico. Principio cardine è che la legge altro non è se non la volontà di Dio, e quindi la legge è la parola diretta di Dio, e si riferisce agli atti di coloro che sono tenuti ad osservarne i precetti. L'obbedienza alla legge è quindi, allo stesso tempo, un dovere sociale ed un precetto di fede; chi la viola, infrange non solo una norma giuridica, ma commette anche un peccato, dal punto di vista religioso. Diritto e religione, legge e morale sono i due aspetti di questa stessa volontà, per cui è stata fondata e si regge la comunità musulmana. Ne deriva che lo spirito etico-giuridico che domina la disciplina dei contratti nel diritto musulmano richiama l'attenzione alla tutela dell'equità e della reciprocità delle varie prestazioni, con il chiaro obiettivo di evitare ingiustificati od indebiti arricchimenti. Ecco quindi che nel diritto musulmano l'obbligo in capo alle parti di una negoziazione, di comportarsi secondo buona fede - e quindi in maniera corretta e con la massima lealtà - sia durante le trattative che durante la fase di formazione di un contratto, riveste un'importanza cruciale, così come è fondante la regola in base alla quale i patti devono essere rispettati. Peraltro, va rilevato che il principio di comportarsi secondo buona fede deve essere applicato in ogni fase del rapporto tra le varie parti.

deCAPOA & PARTNERS Studio legale

Studio legale de Capoa
via Massimo d'Azeglio, 58
40123 Bologna, Italy
Milano, Treviso, Belgrade, Bucharest,
Budapest, Tehran, Tripoli, Kiev
tel: 051/623-2255 - fax: 051/623-1599
e-mail: mail@decapoa.com
pec: antonio.decapoa@ordineavvocati.bopec.it

Class ditori

DENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
COSTUME

NUMERO 458
(NUOVA SERIE)

SETTEMBRE 2018
€ 4,50

Capital 4.0

Speciale

Chi ti aiuta a fare impresa

*Nonostante tanto pessimismo,
l'Azienda Italia va, e merita
più credito: spiega le ragioni
uno dei più importanti
banchieri italiani.*

*Con una guida completa
al network di servizi,
specialisti e fornitori
a fianco degli imprenditori
per far crescere
fatturato e profitti.*

Risparmi

CHE FINE FANNO
SE LASCIAMO L'EURO

Lusso

I VELOCIRAPTOR
A CACCIA
DI ITALIAN STYLE

Stefano Barrese,
responsabile
della divisione
Banca dei Territori
di Intesa Sanpaolo.

Rivoluzione Eni
GREEN A SEI ZAMPE

Email
I TRUCCHI
PER NON AFFOGARE

Benessere
DOVE RIPRENDERSI
DALLE VACANZE

