

# ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION (ADR)

NEGOZIATORE <b>MITE</b>	NEGOZIATORE <b>DURO</b>	
I PARTECIPANTI SONO <b>AMICI</b>	I PARTECIPANTI SONO <b>AVVERSARI</b>	
SCOPO: L' <b>ACCORDO</b>	SCOPO: LA <b>VITTORIA</b>	
<b>FA CONCESSIONI</b> IN NOME DEL RAPPORTO	<b>PRETENDE CONCESSIONI</b> COME CONDIZIONE DEL RAPPORTO	
MITE CON L'INTERLOCUTORE E MITE SUL PROBLEMA	<b>DURO CON L'INTERLOCUTORE</b> <b>E DURO SUL PROBLEMA</b>	
FIDUCIA	SFIDUCIA	
FLESSIBILE	RIGIDO	
AVANZA <b>PROPOSTE</b>	FA <b>MINACCE</b>	
<b>ESPLICITA I TERMINI</b> PER UN ACCORDO	<b>TIENE NASCOSTI I TERMINI</b> DELL'ACCORDO	
SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE L'ALTRO ACCETTA	SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE LUI ACCETTA	
INSISTE SULL'ACCORDO	INSISTE SULLA POSIZIONE	
CERCA DI <b>EVITARE</b> <b>SCONTRO DI POTERE</b>	<b>CERCA LO SCONTRO</b> DI POTERE	

NEGOZIATORE MITE	NEGOZIATORE DURO	NEGOZIATORE ALTERNATIVO ( cambia il gioco)
I PARTECIPANTI SONO AMICI	I PARTECIPANTI SONO AVVERSARI	SOLUTORI DI PROBLEMI
SCOPO: L'ACCORDO	SCOPO: LA VITTORIA	UN ESITO EQUILIBRATO ( NUOVO-DIVERSO )
FA CONCESSIONI IN NOME DEL RAPPORTO	PRETENDE CONCESSIONI COME CONDIZIONE RAPPORTO	
MITE CON L'INTERLOCUTORE E MITE SUL PROBLEMA	DURO CON L'INTERLOCUTORE E DURO SUL PROBLEMA	
FIDUCIA	SFIDUCIA	
FLESSIBILE	RIGIDO	
AVANZA PROPOSTE	FA MINACCE	
ESPLICITA I TERMINI PER UN ACCORDO	TIENE NASCOSTI I TERMINI DELL'ACCORDO	
SOLUZIONE GIUSTA:QUELLA CHE L'ALTRO ACCETTA	SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE LUI ACCETTA	
INSISTE SULL'ACCORDO	INSISTE SULLA POSIZIONE	
CERCA DI EVITARE SCONTRO DI POTERE	CERCA LO SCONTRO DI POTERE	

NEGOZIATORE MITE	NEGOZIATORE DURO	NEGOZIATORE ALTERNATIVO ( cambia il gioco)
I PARTECIPANTI SONO AMICI	I PARTECIPANTI SONO AVVERSARI	SOLUTORI DI PROBLEMI
SCOPO: L'ACCORDO	SCOPO: LA VITTORIA	UN ESITO EQUILIBRATO ( NUOVO - DIVERSO)
FA CONCESSIONI IN NOME DEL RAPPORTO	PRETENDE CONCESSIONI COME CONDIZIONE RAPPORTO	SEPARARE LE PERSONE DAL PROBLEMA
MITE CON LA PERSONA E MITE SUL PROBLEMA	DURO CON LA PERSONA E DURO SUL PROBLEMA	<u>MITE CON LA PERSONA</u> <u>DURO SUL PROBLEMA</u>
FIDUCIA	SFIDUCIA	
FLESSIBILE	RIGIDO	
AVANZA PROPOSTE	FA MINACCE	
ESPLICITA I TERMINI PER UN ACCORDO	TIENE NASCOSTI I TERMINI DELL'ACCORDO	
SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE L'ALTRO ACCETTA	SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE LUI ACCETTA	
INSISTE SULL'ACCORDO	INSISTE SULLA POSIZIONE	
CERCA DI EVITARE SCONTRO DI POTERE	CERCA LO SCONTRO DI POTERE	

NEGOZIATORE MITE	NEGOZIATORE DURO	NEGOZIATORE ALTERNATIVO ( cambia il gioco)
I PARTECIPANTI SONO AMICI	I PARTECIPANTI SONO AVVERSARI	<i>SOLUTORI DI PROBLEMI</i>
SCOPO: L'ACCORDO	SCOPO: LA VITTORIA	UN ESITO EQUILIBRATO ( NUOVO - DIVERSO )
FA CONCESSIONI IN NOME DEL RAPPORTO	PRETENDE CONCESSIONI COME CONDIZIONE RAPPORTO	SEPARA LE PERSONE DAL PROBLEMA
MITE CON L'INTERLOCUTORE E MITE SUL PROBLEMA	DURO CON L'INTERLOCUTORE E DURO SUL PROBLEMA	<u>MITE CON LA PERSONA</u> <u>DURO SUL PROBLEMA</u>
FIDUCIA	SFIDUCIA	<i>PRESCINDE DA FIDUCIA (?)</i>
FLESSIBILE	RIGIDO	<u>A FUOCO GLI INTERESSI NON LE POSIZIONI</u>
AVANZA PROPOSTE	FA MINACCE	
ESPLICITA I TERMINI PER UN ACCORDO	TIENE NASCOSTI I TERMINI DELL'ACCORDO	
SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE L'ALTRO ACCETTA	SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE LUI ACCETTA	
INSISTE SULL'ACCORDO	INSISTE SULLA POSIZIONE	
CERCA DI EVITARE SCANTRO DI POTERE	CERCA LO SCANTRO DI POTERE	

NEGOZIATORE MITE	NEGOZIATORE DURO	NEGOZIATORE ALTERNATIVO ( cambia il gioco)
I PARTECIPANTI SONO AMICI	I PARTECIPANTI SONO AVVERSARI	<i>SOLUTORI DI PROBLEMI</i>
SCOPO: L'ACCORDO	SCOPO: LA VITTORIA	UN ESITO EQUILIBRATO ( NUOVO - DIVERSO )
FA CONCESSIONI IN NOME DEL RAPPORTO	PRETENDE CONCESSIONI COME CONDIZIONE DEL RAPPORTO	SEPARA LE PERSONE DAL PROBLEMA
MITE CON L'INTERLOCUTORE E MITE SUL PROBLEMA	DURO CON L'INTERLOCUTORE E DURO SUL PROBLEMA	<i>MITE CON LA PERSONA DURO SUL PROBLEMA</i>
FIDUCIA	SFIDUCIA	<i>PRESCINDE DA FIDUCIA</i>
FLESSIBILE	RIGIDO	<i>A FUOCO GLI INTERESSI NON LE POSIZIONI</i>
AVANZA PROPOSTE	FA MINACCE	<i>INVENTA NUOVE OPZIONI</i>
ESPLICITA I TERMINI PER UN ACCORDO	TIENE NASCOSTI I TERMINI DELL'ACCORDO	<i>LI LASCIA APERTI</i>
SOLUZIONE GIUSTA:QUELLA CHE L'ALTRO ACCETTA	SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE LUI ACCETTA	<i>RIMANDA A DOPO LA DECISIONE</i>
INSISTE SULL'ACCORDO	INSISTE SULLA POSIZIONE	
CERCA DI EVITARE SCONTRO DI POTERE	CERCA LO SCONTRO DI POTERE	

NEGOZIATORE MITE	NEGOZIATORE DURO	NEGOZIATORE ALTERNATIVO ( cambia il gioco)
I PARTECIPANTI SONO AMICI	I PARTECIPANTI SONO AVVERSARI	<i>SOLUTORI DI PROBLEMI</i>
SCOPO: L'ACCORDO	SCOPO: LA VITTORIA	UN ESITO EQUILIBRATO ( NUOVO - DIVERSO )
FA CONCESSIONI IN NOME DEL RAPPORTO	PRETENDE CONCESSIONI COME CONDIZIONE RAPPORTO	SEPARA LE PERSONE DAL PROBLEMA
MITE CON L'INTERLOCUTORE E MITE SUL PROBLEMA	DURO CON L'INTERLOCUTORE E DURO SUL PROBLEMA	<i>MITE CON LA PERSONA DURO SUL PROBLEMA</i>
FIDUCIA	SFIDUCIA	<i>PRESCINDE DA FIDUCIA</i>
FLESSIBILE	RIGIDO	<i>A FUOCO GLI INTERESSI NON LE POSIZIONI</i>
AVANZA PROPOSTE	FA MINACCE	<i>INVENTA NUOVE OPZIONI</i>
ESPLICITA I TERMINI PER UN ACCORDO	TIENE NASCOSTI I TERMINI DELL'ACCORDO	<i>LI LASCIA APERTI</i>
SOLUZIONE GIUSTA:QUELLA CHE L'ALTRO ACCETTA	SOLUZIONE GIUSTA: QUELLA CHE LUI ACCETTA	<i>RIMANDA A DOPO LA DECISIONE</i>
INSISTE SULL'ACCORDO	INSISTE SULLA POSIZIONE	<i>INSISTE CRITERI OGGETTIVI</i>
CERCA DI EVITARE SCONTRO DI POTERE	CERCA LO SCONTRO DI POTERE	<i>CERCA CRITERI NON DI POTERE</i>