



Corso AGG2020-003 (15/10/2020)

Caso studio: identificare shifts di recognition e shifts di empowerment.

[primo incontro med. decr 28, dopo le presentazioni iniziali]

Presenti:

- Mediatore e suo assistente
- Avvocato A e suo cliente (fratello delle altre parti)
- Avvocato B e sue clienti (le tre sorelle di parte A)

Situazione: una complessa e risalente vicenda relativa alla ripartizione di terreni agricoli fra eredi. Nel tempo le parti hanno avviato varie cause e provato a negoziare a lungo, ma non sono ancora giunte a trovare una soluzione finale.

MEDIATORE (a tutti): [...] quindi sostanzialmente oggi è l'occasione per voi per valutare se esperire o meno questa mediazione. Se decidete di farlo, il mio ruolo sarà quello di aiutarvi a parlare delle questioni che riterrete di voler affrontare [...] Il costo sarà quello che vi è stato già indicato [...] beninteso, il confronto odierno resterà confidenziale, nel senso che [...] Uno dei possibili esiti è che troviate delle soluzioni e queste possono essere formalizzate in accordi vincolanti [...]

AVVOCATO A (a tutti): Sì, grazie. Noi vediamo bene la possibilità di chiudere questa annosa vicenda... sono almeno vent'anni che siamo in causa... anche perché ci sono dei vantaggi fiscali... Quello che a noi interessa è che oggi sia finalmente fatta una proposta chiara e ferma, che possa essere accettata o no. Non può accadere che ci troviamo a negoziare per giorni e poi ci sia sempre un rilancio. Siamo disponibili a fare questa mediazione a queste condizioni; sennò, lasciamo perdere.

MEDIATORE (all'avvocato A): quindi Lei è disponibile a procedere con la mediazione a patto che ci sia una proposta chiara, da accettare o no, perché non vuole trovarsi a trattare con il rischio di vedere sempre le cose rimesse in discussione.

AVVOCATO A (al mediatore): Sì, che ci sia una proposta: la debbono fare loro, una volta per tutte. Noi la valuteremo e poi diremo se ci va bene oppure no.

AVVOCATO B (al mediatore): Sì, mediatore, siamo in causa da molto tempo. Ci siamo anche recentemente trovati e anche noi abbiamo l'esigenza di arrivare ad una definizione finale. Direi a questo punto che concordiamo sul fatto che ci sia una proposta su cui lavorare. Perché non la fate voi, e poi noi valuteremo?

PARTE A (all'avvocato B): M basta, avvocato! Non è possibile che ci prenda per il naso! E l'accordo che avevamo trovato e con il quale ci eravamo lasciati l'ultima volta?! Che voi poi... due ore dopo che ci eravamo salutati, avete mandato un'email cambiando le carte sul tavolo?

AVVOCATO A (al mediatore): Sì, in effetti, avevamo trovato un accordo di massima, ma poi ci siamo visti cambiare – e non di poco – le cose. €50.000 in più, quel terreno no, ... Non è possibile andare avanti così. Per questo, ribadisco, o riceviamo una proposta chiara che noi ci riserviamo di accettare o no, oppure non se ne fa niente.

AVVOCATO B (a tutti): Ma, non mi sembra sia andata così... capisco che qualcuno sia nervoso... comunque, siamo qui, siamo disponibili a mediare, ma se non si può vorrà dire che le cause continuano... tutto sommato per gli avvocati va anche meglio... ma noi restiamo disponibili. Fateci voi una proposta, che sia chiara.

MEDIATORE (a tutti): mi pare che siate entrambi disponibili a proseguire con la mediazione, a condizione che ci sia una proposta chiara su cui discutere e che venga accettata o meno. Quello su cui avete visioni diverse è chi deve fare questa proposta: ognuno è dell'idea che deve farla l'altro, altrimenti non c'è spazio per continuare la mediazione. Corretto?

AVVOCATO A (a tutti): Sì, i termini dell'accordo sono già stati ampiamente discussi. Poi c'è stato questo rilancio, poi altre discussioni. Per carità, capita... Adesso però vogliamo capire cosa vogliono. E non vogliamo trovarsi a discutere per ore con il rischio che tutto salti alla fine. Per questo abbiamo necessità che dicano loro cosa realmente vogliono. Noi valuteremo. Scusate, ma ci pare il minimo.

PARTE A (al suo avvocato): Finiamola qua. Ci prendono in giro.

AVVOCATO B (all'avvocato e parte A): Capisco, capisco... ma al netto delle emozioni, perché non dite voi cosa volete? Così almeno capiamo se siete disponibili.

AVVOCATO A: Non se ne parla. Fate voi la proposta senò' la chiudiamo qui.

AVVOCATO B (a tutti): possiamo prenderci 5/10 giorni di pausa? Vorrei pensarci...

AVVOCATO A: No. Decidetevi adesso.

MEDIATORE: Quindi, sulla questione di chi deve fare una proposta ciascuna parte resta dell'idea che la deve fare l'altra e non è disponibile a farla lei. Peraltro, Lei (all'avvocato B) ha chiesto di poterci pensare per 5/10 giorni; mentre Lei (all'avvocato A) la cosa non sta bene perché vuole una presa diposizione adesso. Da parte mia non ha alcun problema ad esser disponibile in altra data, ma siete voi che decidete se e come procedere. Cosa pensate sia meglio fare?

AVVOCATO A: Chiudiamola qui. Grazie

AVVOCATO B: Va bene. Chiudiamo pure.