



Via Castagnole, 20/M Centro Edison - 31100 Treviso

T. + 39 0422 264 026 F. +39 0422 162 10 25 W. [www.adrquadra.it](http://www.adrquadra.it) E. [info@adrquadra.it](mailto:info@adrquadra.it)

QUADRA, divisione ADR di Tiaki s.r.l.

Ente iscritto al n. 231 nel registro degli organismi di mediazione del Ministero della Giustizia  
Ente accreditato alla formazione dei mediatori ex decreto lgs. 28/10, n. 160 dell'elenco del Ministero della Giustizia.

## La *mediation* è solo un metodo di risoluzione dei conflitti?

Di Antonio Nascimben - 17/05/2005

Chi si occupa di tecniche ADR ed in particolare di *mediation* pensa, il più delle volte, a questo strumento utilizzabile principalmente, se non esclusivamente per la risoluzione dei conflitti. E' noto ai più che la *mediation* rappresenti un sistema che permette alle parti in lite di negoziare al meglio una possibile soluzione al loro problema e ciò con l'aiuto di un terzo. Il terzo, il mediatore, adotta delle tecniche miste che si basano in parte sull'analisi dei comportamenti delle parti, in parte sulla abilità nel porre le domande, in parte nel saper trasmettere empatia ed altro ancora.

Può, però, essere interessante riflettere sul fatto che la *mediation* possa anche essere svincolata dal conflitto, e servire nella conduzione di un negoziato, piuttosto che nella discussione di un contratto. Per un attimo immaginiamo di essere una parte, ad esempio un imprenditore che sta negoziando un importante affare con un nuovo distributore in un paese emergente, nel quale la penetrazione e commercializzazione del prodotto che è stato recentemente collaudato può farci raddoppiare il nostro volume d'affari. Immaginiamo di essere al tavolo di una trattativa complessa con implicazioni sia giuridiche che commerciali e di essere comunque fiduciosi perché da un lato ci sono buoni rapporti con il nostro *partner*, dall'altro perché siamo assistiti dal nostro consulente di fiducia.

In questa ipotesi il conflitto non è certamente presente, anzi la situazione è quella opposta dove prevale l'entusiasmo per la conclusione di un nuovo affare che può rappresentare una svolta per la nostra attività; eppure la presenza di un mediatore potrebbe comunque essere importante, esso infatti potrebbe aiutarci a sbloccare possibili situazioni di stallo del negoziato che, nella pratica, spesso poco hanno a che vedere con gli aspetti giuridici.

Il mediatore potrebbe intervenire sia con l'imprenditore che con il distributore con tecniche simili a quelle adottate per risolvere i conflitti, per superare i possibili empasse, le possibili criticità; favorendo la conclusione del negoziato con un esito favorevole per le parti e soprattutto condiviso e quindi, con buone probabilità, con pochi rischi di mancato rispetto dei singoli punti.

Il ruolo dei consulenti potrebbe/dovrebbe essere complementare a quella del mediatore e di sintesi tecnico-giuridica del suo lavoro. Anche in ipotesi di negoziati aiutati da un mediatore il ruolo dei consulenti è determinante nel favorire od ostacolare il processo negoziale e nel permettere di superare i momenti di criticità, inoltre potrebbe aprire nuovi ambiti di professionalità.

Forse una situazione non conflittuale può essere più semplice da gestire, ma le tecniche per raggiungere il risultato risultano comunque molto simili a quelle utilizzate nelle ipotesi

di conflitto. E' quindi importante che si riesca ad affermare tra le imprese anche una concezione diversa della *mediation* e del ruolo del mediatore, "sganciata" dal conflitto; per permettere di intervenire in una fase preventiva, finalizzata principalmente a favorire accordi che siano condivisi, rispettati e quindi evitino successivi inutili contenziosi.