

Sinergie nella mediazione

Autore: Corbi Mariagabriella

In: Diritto civile e commerciale

Le radici dei conflitti internazionali negli ultimi anni è molto cambiata, ed è, di conseguenza, diversa anche la tipologia di preparazione richiesta ai mediatori. Benché l'America fornisce un buon forum per la soluzione delle controversie internazionali, l'incremento dei conflitti tra fazioni politiche o gruppi etnici e religiosi all'interno degli stati ha stimolato la ricerca di nuove modalità di intervento. Questi conflitti coinvolgono gruppi di ribelli contro un governo nazionale, o gruppi indigeni contro le multinazionali che estraggono petrolio o minerali. Da recenti risultati si è dimostrato che i conflitti di tipo umanitario, nell'ultimo decennio, sono stati risolti grazie a una vittoria militare nell'8% dei casi, e nel 92% dei casi si è addivenuti ad un negoziato. Gli strateghi finanziari americani preferiscono di gran lunga un dialogo diretto durante il quale possano esplicitare in maniera palese le loro necessità e preoccupazioni. Posizione salda ma aperta al dialogo, così le parti s'avvalgono di piccole concessioni sino ad individuare un accordo conveniente per entrambe. Questa propensione nel concedere è frutto della praticità e convenienza di risparmiare tempo e spese inutili. Gli americani hanno fama di essere alquanto litigiosi ma con l'adozione dei metodi alternativi di risoluzione delle controversie potrebbero lentamente mitigare il loro atteggiamento. Con l'offerta di formazione professionale in temi di ADR, la pratica della mediazione, negli Stati Uniti e in moltissime Nazioni Europee, sta via via subendo un processo di istituzionalizzazione. Non è più un'alternativa al contenzioso, ma è il primo passo per dirimere una controversia, a seguito del fallimento delle negoziazioni preve fra le parti. Lo "strumento giuridico" della mediazione come alternativa al contenzioso riscuoterà placito solo quando saranno resi noti i risultati concreti ed i vantaggi che se ne scaturiscono. Basta pensare il valore aggiunto, consistente nel salvare relazioni commerciali che altrimenti si vedrebbero seriamente compromesse a causa dell'esistenza di un procedimento contenzioso.

Uno dei problemi più delicati da affrontare in una negoziazione internazionale è rappresentato dalle differenze culturali e da modi diversi di comunicazione. Il fattore più importante è che per costruire un ponte di comunicazione bisogna capire e rispettare la cultura e le modalità comunicative delle persone con cui ci si relaziona. L'espansione del commercio globale ha aperto nuove strade per iniziare e sviluppare relazioni commerciali transnazionali non circoscritte geograficamente in un solo paese. Il commercio internazionale ha tessuto un collegamento tra culture ed abitudini totalmente differenti; queste varietà possono essere al tempo stesso proficue o problemi, specialmente quando un malinteso culturale può far fallire una negoziazione o sancire la parola fine ad una relazione commerciale. Nell'origine del conflitto, la difficoltà di risolverlo in sintonia con le aspettative culturali e legali delle parti, porta alla ricerca di una più rapida ed efficace conciliazione per appianare le divergenze che hanno generato il conflitto stesso. Il passpartout per risolvere qualsiasi conflitto commerciale è la giusta comunicazione. Sembra facile come compito ma non vanno sottovalutate le variabili esterne che spesso influenzano il dialogo condizionandone il risultato. Spesse volte si manifesta la necessità di ricorrere ad

una terza persona che sia esperta del settore. Al margine dei differenti sistemi legali si trova uno strumento utilissimo, rapido ed efficace per risolvere conflitti di questo tipo. Questo strumento è la Mediazione.

La Mediazione è un procedimento volontario e confidenziale, gestito da un terzo neutrale, il mediatore, che lavora in armonia con le parti per facilitare l'apertura di nuovi canali comunicativi, in grado di aiutare a raggiungere una soluzione soddisfacente, imparziale e valida per entrambe. La mediazione può stimolare ed incentivare le parti ad individuare la soluzione migliore con conseguente risparmio di tempo e denaro.

Grande importanza riveste la figura del "mediatore", che è il professionista chiamato "terzo" ad entrare nel cuore del conflitto con neutralità, equidistanza dalle parti e attento alle risorse presenti e a quelle potenziali. La preparazione del mediatore prevede, oltre la provenienza da una pregressa professionalità in scienze psico-sociali o in scienze giuridiche, un'ulteriore abilitazione specifica alla pratica acquisendo un arricchimento del bagaglio di conoscenze psicologiche e relazionali, nonché legali da applicare nel campo psicogiuridico.

Nell'ambito del suo intervento confidenziale egli assicura neutralità, imparzialità e segreto professionale, pertanto non potrà stilare alcuna relazione o sintesi inerente alla prestazione resa ma essere solo uno "strumento" professionalmente preparato che accompagna le parti verso un "accordo privo di conflitti" e che lascia un ricordo di soddisfazione.

Il lavoro di questi mediatori tuttavia è nella maggior parte dei casi logorante e noioso. I conflitti possono trascinarsi per anni, e trasformare il negoziato in un susseguirsi di tattiche di logoramento. Anche questo aspetto settoriale ha il suo lato positivo: perché costruisce un insieme di conoscenze e di fiducia tra le parti in conflitto che sono difficilmente replicabili. Il lavoro del mediatore spesso è quello di assicurarsi che gli aspetti logistici siano curati: prenotare la sala per un meeting o le stanze degli inviati, assicurandosi che non siano state piazzate delle microspie, o fare in modo che alcuni soggetti definiti dall'avversario come "terroristi" possano viaggiare senza problemi fino al luogo dell'incontro. La Norvegia e la Svizzera organizzano spesso questi incontri.

Mariagabriella Corbi

Dottoressa in Scienze dell'educazione

Consulente dell'educazione familiare

Mediatrice Familiare

www.noproblemforyou.it

<https://www.diritto.it/sinergie-nella-mediazione/>