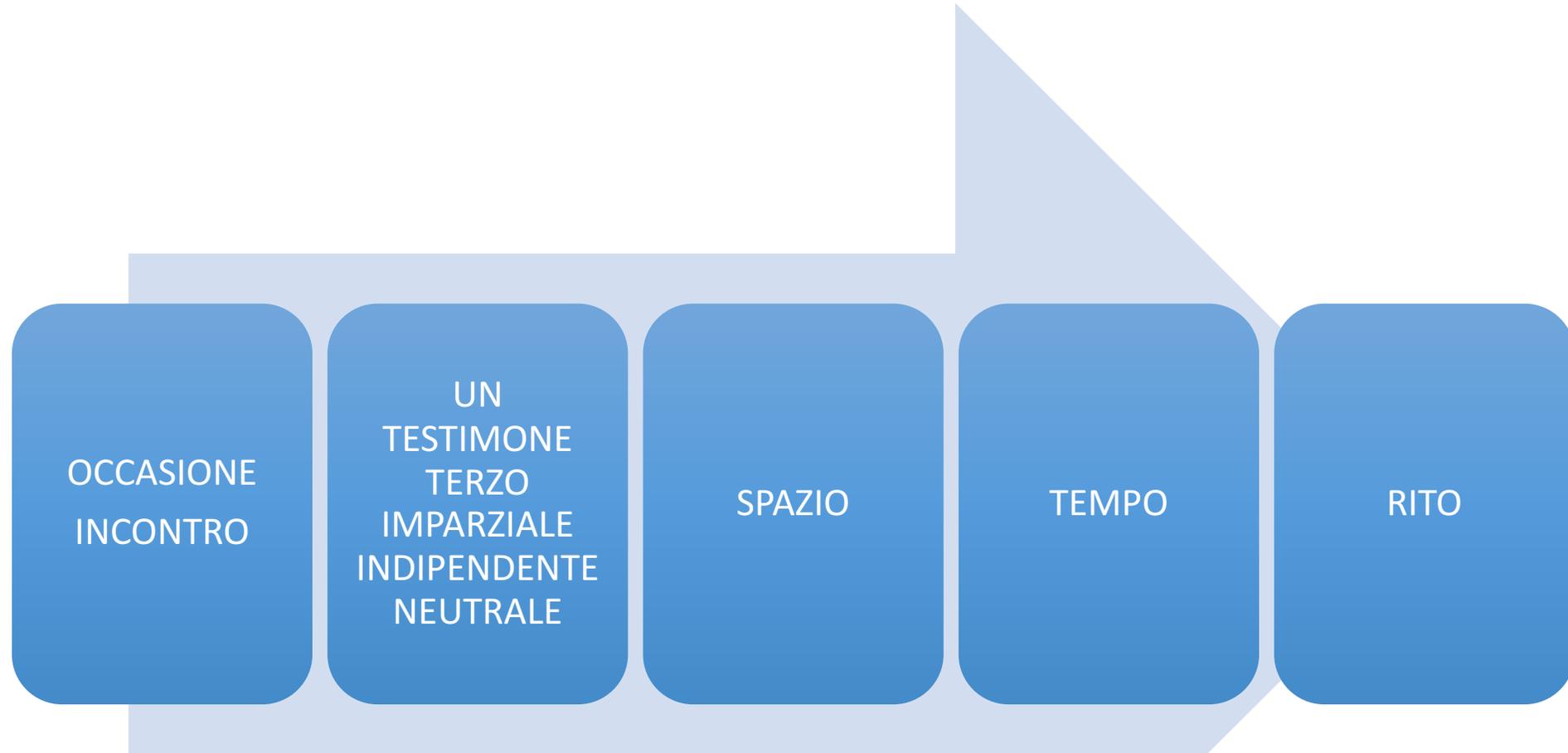


*“La mediazione è un processo il più delle volte formale, con il quale una terza persona, neutrale, tenta, mediante l’organizzazione degli scambi tra le parti, di permettere ad esse di **confrontare i propri punti di vista** e di cercare con il suo aiuto **una soluzione** al conflitto che li oppone”.*

Jean Pierre Bonafè-Schmitt

# MEDIAZIONE



**LA CURA DEL PROCESSO COMUNICATIVO**

# Lo Spazio delle ADR

GIUDIZIO

---

Arbitrato

rituale  
irrituale

il Terzo decide

Mediazioni

Valutative

il Terzo anticipa (prevede) il possibile esito del giudizio

il Terzo propone o suggerisce una soluzione

Mediazione Facilitativa

il Terzo aiuta le parti a trovare  
direttamente la loro soluzione della lite

Mediazione Umanistica

il Terzo crea uno spazio neutro e sicuro di dialogo

Mediazione

Trasformativa

il Terzo aiuta le parti a trasformare il legame  
che ha dato origine al conflitto

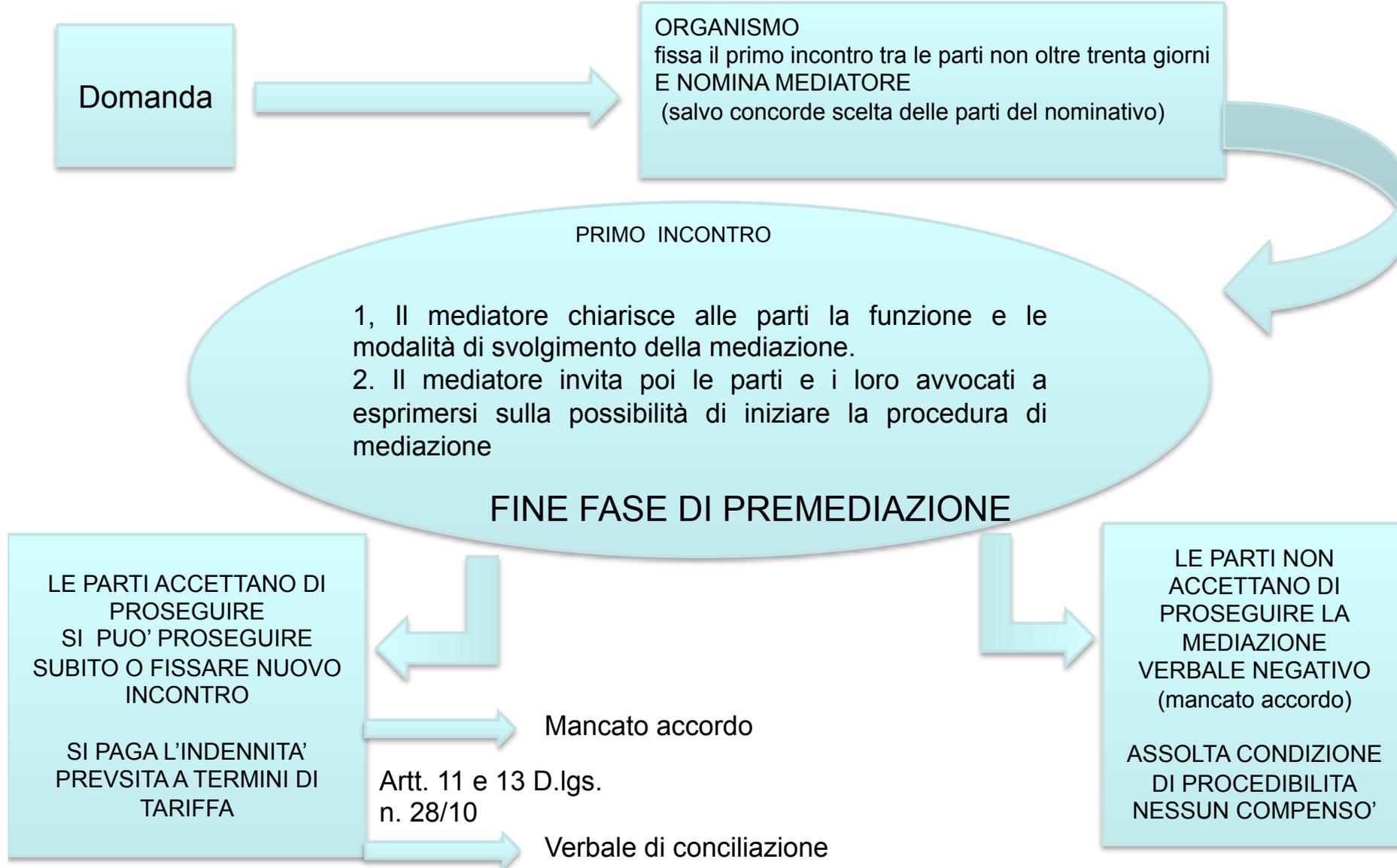
Mediazione Sociale e di  
Comunità

il Terzo aiuta le parti a porre nuove  
regole sociali e di gruppo

---

TERAPIA - POLITICA

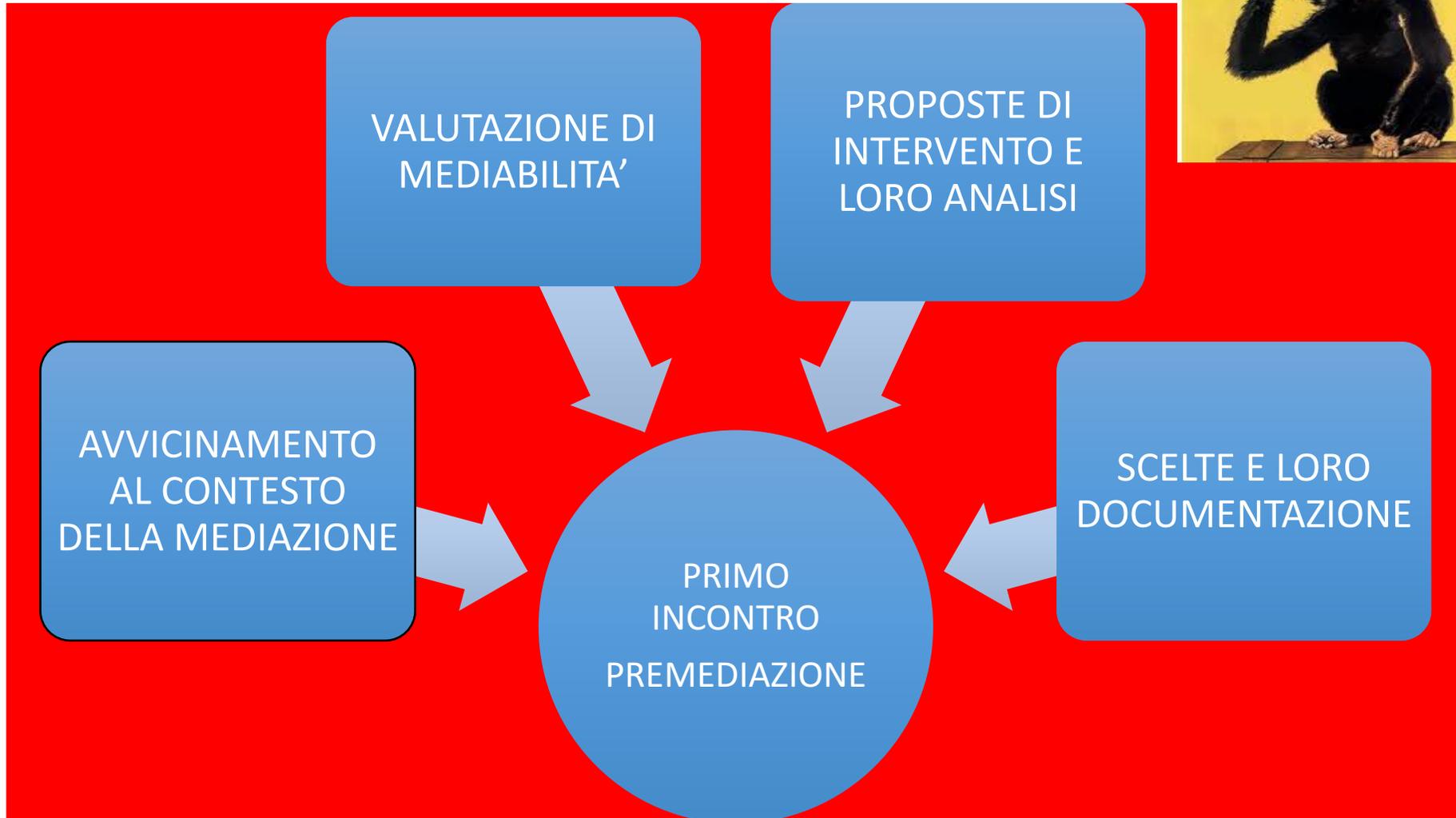
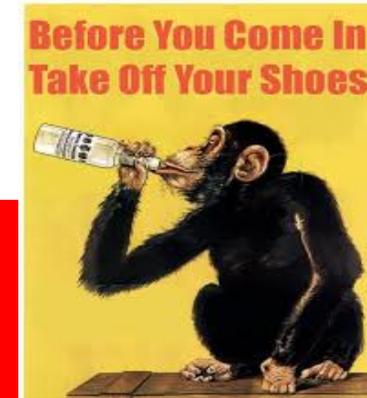
# FASE DI PREMEDIAZIONE NON PREVISTO COMPENSO PER L'ORGANISMO

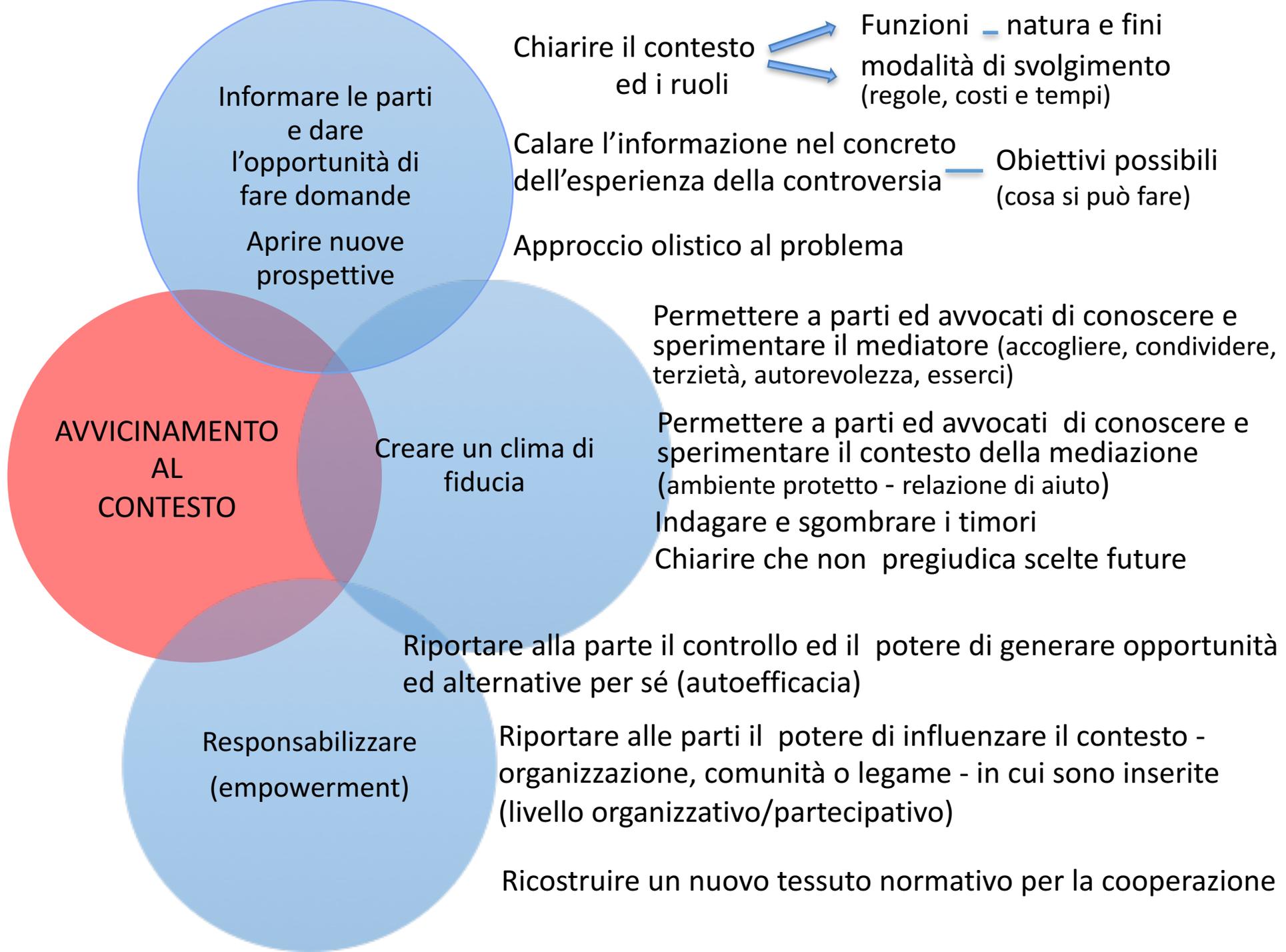


PREMEDIAZIONE

PRE MEDIATION

INTAKE





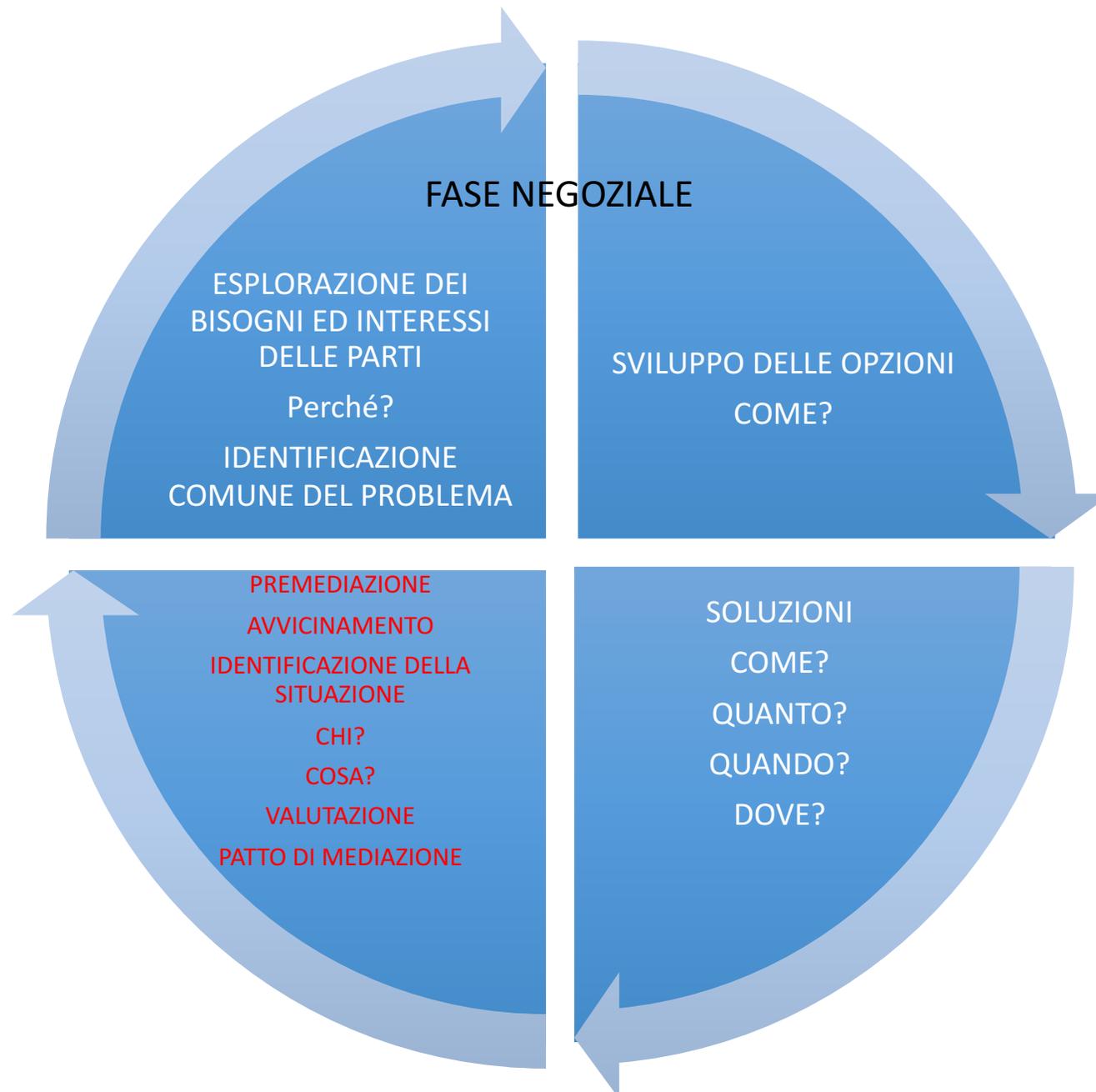
```
graph LR; A[Verifica mediabilità strumenti] --> B[Studio della domanda di mediazione]; B --> C[Colloqui separati con avvocati e parti]; C --> D[Ricerca dei motivi che possono indurre le parti a preferire la mediazione];
```

Verifica  
mediabilità  
strumenti

Studio della  
domanda di  
mediazione

Colloqui separati  
con avvocati e  
parti

Ricerca dei motivi  
che possono  
indurre  
le parti  
a preferire la  
mediazione



# LE FASI DELLA PROCEDURA

SESSIONE  
CONGIUNTA  
INIZIALE

```
graph LR; A[SESSIONE CONGIUNTA INIZIALE] --> B[SESSIONI PRIVATE CON OGNI PARTE]; B --> C[SESSIONE CONGIUNTA FINALE];
```

SESSIONI  
PRIVATE CON  
OGNI PARTE

SESSIONE  
CONGIUNTA  
FINALE

# GLI STRUMENTI

## L'accoglienza e il collante

Empatia e disponibilità

Relazione e fiducia

Pazienza e perseveranza

L'ascolto

Le domande

Le restituzioni

Correggere le comunicazioni

La co-creatività'

Le proposte

## MEDIAZIONE OBIETTIVO

Impegno personale e diretto per la ricerca di soluzioni di mutuo vantaggio

## MEDIAZIONE CARATTERISTICHE

Volontarietà

Riservatezza

## MEDIATORE

Imparziale

Degno di fiducia

# PERCHE' USARE LA MEDIAZIONE?

## LA VERITA' E' CHE...

POTENZIALMENTE TUTTI I PRINCIPI PSICOLOGICI  
LAVORANO CONTRO I NEGOZIATORI E LI INDUCONO A  
SOPRAVALUTARE IL LORO CASO

MOLTI NEGOZIATORI HANNO BISOGNO DELL'AIUTO DI  
UN MEDIATORE PER SUPERARE LE BARRIERE  
STRATEGICHE CHE SI FRAPPONGONO AD UNA  
NEGOZIAZIONE EFFICACE

# 10 OSTACOLI CHE VIZIANO IL PROCESSO DI Decision Making

1. Ancoraggio
2. Gioco a somma zero
3. Percezione selettiva
4. Svalutazione reattiva
5. Overconfidence
6. Processi di attribuzione
7. Framing
8. Disponibilità al rischio
9. Avversione alle perdite
10. Trappole comunicative e comportamentali

*Hannah Riley Bowles* “Research shows that **the more decision control the parties perceived themselves to have had, the fairer they judge the process and outcome to be** (Conlon & Ross, 1992; Brett & Goldberg, 1983; Shapiro & Brett, 1993). Fair process is important to dispute resolution because it tends to enhance participants’ satisfaction with the outcome, improve relations between the parties, and prevent the emergence of new problems or a recurrence of past disputes (Pruitt, et al., 1993; Shapiro & Brett, 1993; Karambayya & Brett, 1989; Karambayya, Brett & Lytle, 1992; Lind & Tyler, 1988; Thibaut & Walker, 1975). **If the parties do not perceive a dispute resolution process to have been fair, they are more likely to actively or passively resist the outcome** (Pruitt, et al. 1993; Ross & Conlon, 2000). Harvard University in *Michael Moffitt & Robert Bordone (Eds.), Handbook of dispute resolution. San Francisco: Jossey-Bass, 2005.*

# Il punto di vista del mediatore

## 1. Tenere le parti non ancorate

- Ricevere la prima offerta
- Favorire la riformulazione da posizioni ad interessi

## 2. Mantenere vivo il negoziato

- Favorire la generazione di opzioni
- Favorire la ridefinizione degli interessi

## 3. Ridurre i gap.

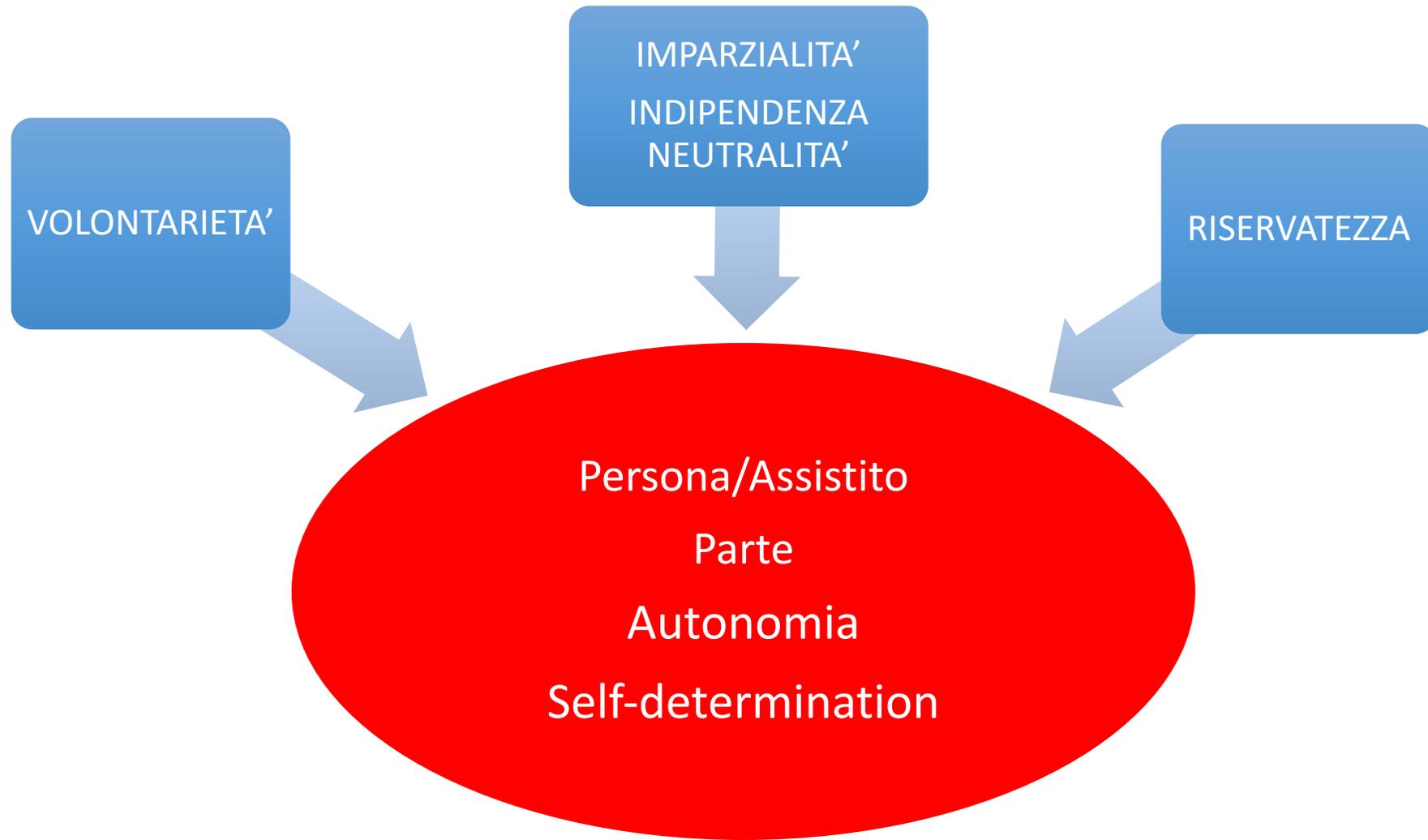
- Fare muovere le parti dall'originaria bottom lines

Proporre alle parti i test di realtà: BATNA  
Evidenziare le conseguenze del mancato accordo  
Fare sentire una terza campana  
Dare fiducia nell'accordo

Alla fine:

suggerire opzioni

L'organizzazione di un posto sicuro per consentire il dialogo tra le parti circa gli aspetti materiali ed emozionali del conflitto. Accordi scritti possono essere un'eventualità, ma non la parte centrale (M. Umbreit)



## AMERICAN BAR ASSOCIATION

- **Business:** Collective bargaining between **labor unions and management** is one of the most familiar models of mediation. Workplace disputes between business partners, co-workers, or supervisor and employee can be mediated to correct particular problems and continue productive relationships. Contract disagreements, insurance claims, real estate disputes, construction conflicts, and cases between landlord and tenant, consumer and merchant, and farmer and lender are common.
- **Community:** Cases concerning the environment, land use planning, parking, zoning
- **Small Claims:** Civil cases involving smaller amounts of money or neighborhood disagreements are often sent to mediation.
- **Divorce and Child Custody**
- **Interpersonal:** Arguments between individuals may not necessarily involve a legal claim. Roommate and family conflicts are often well-served by mediation.
- **School or University:** Students from elementary school to college have been taught to successfully mediate disputes among their peers. Disciplinary cases to mediation between parents, students and school personnel.
- **Criminal:** Mediation of minor non-violent crimes can help unclog the courts and bring about restitution. Direct communication between victim and offender can be beneficial to both, and can make it easier to deal with the defendant in the future.

## Condizioni

1. non sono coinvolte da lungo nel conflitto e ancora basso è il grado di conflittualità
2. accettano il terzo
3. non attaccamento alla lite
4. adeguate risorse
5. le parti si riconoscono

# CONTROINDICAZIONI

- violenze, abuso o minacce
- forte squilibrio di potere tra le parti
- ricerca della punizione e della vendetta
- dispute su valori irrinunciabili
- incapacità della parte di assumere decisione
- strumentalizzazione del processo di mediazione
- necessità del precedente giurisprudenziale o del giudicato