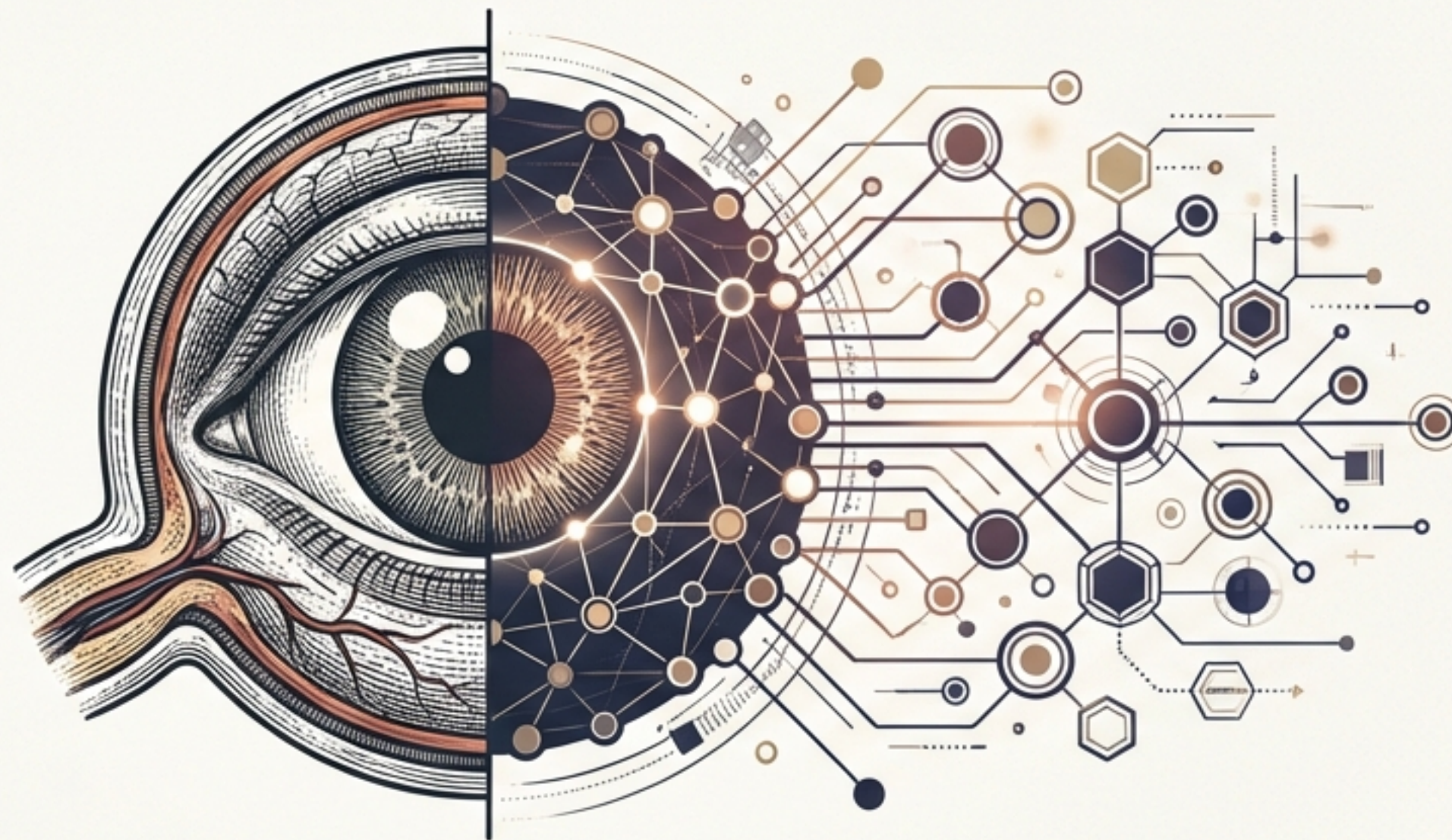


Teoria e Pratica della Mediazione

Un Viaggio dall'Antropologia alla Normativa

“ Il paradosso evolutivo:
Il nostro cervello è la
versione 4.3.7 (G-3125).
Negli ultimi 50.000 anni
non è cambiato granché.
Secondo LeDoux siamo
ancora delle “lucertole
emotive”. ”



Analisi storica, filosofica e giuridica del conflitto e della sua risoluzione.

Le Radici Biologiche: Paura, Ansia e la Svolta Patriarcale



Società Matrilineare (Collaborativa)

- **Risposta alla paura:** Connessione e dialogo.
- **Approccio:** 'Che cosa vuoi veramente da me che non sei in grado di chiedermi direttamente?'
- **Focus:** Bisogni e interessi. La donna gestiva le relazioni sociali per 46.000 anni.



Svolta Patriarcale (Giudicante)

- **Risposta alla paura:** 'Mi attacchi e ti attacco' (Legge del Taglione).
- **Nascita del Giudizio:** Il problema non è più risolvere, ma stabilire 'chi ha ragione'.
- **Evoluzione:** Dal codice di Ur-Nammu al processo ottocentesco.

Key Insight: La mediazione è il recupero moderno della dinamica collaborativa ancestrale.

La Sapienza Antica: La Nascita del Terzo Neutrale

SUMER (4500 a.C.)



I Mashkim

- Non solo notai, ma filtri preventivi al giudizio.
- Valutavano il merito e tentavano la pace prima del tribunale.

CINA



Armonia (Hé) vs Legge (Fǎ)

- Confucio: Il conflitto come fallimento educativo.
- Oggi: 15 milioni di mediazioni l'anno (69% successo).

INDIA



Il Duta (Ambasciatore)

- Dal 'Manava-Dharmasastra'.
- Capacità: Leggere i segnali non verbali ('ascoltare con gli occhi').
- Strategia Sāma: La conciliazione nobile.

La Tradizione Occidentale: Dall'Ordine Cosmico al *Vir Bonus*

EGITTO



- **EGITTO**
- Maat (Ordine) vs Isfet (Caos).
- Il Faraone come garante dell'equilibrio, non dittatore.

GRECIA



- **GRECIA**
- Zaleuco di Locri (VII sec a.C.): Conciliazione obbligatoria per evitare 'l'odio implacabile'.
- Atene: I Dieteti (Arbitri pubblici).

ROMA



- Il Disceptator: 'Moderator rei et sententiae'.
- Il Vir Bonus: Il giudice che decide secondo equità.
- Nota: La conciliazione divenne illegale sotto Caligola.

MEDIOEVO



- **MEDIOEVO**
- Il Kanun (Albania): Introduzione del 'Perdono' e della Besa (truce) nella faida.

L'Illuminismo e la Nascita dei Principi Moderni



“
*Il mediatore
non attribuisce
torti né ragioni.*

— Christian Wolff (1765)

I Pilastri di Wolff

- ❖ 1. Imparzialità
- ❖ 2. Autodeterminazione
- ❖ 3. Volontarietà
- ❖ 4. Sguardo al futuro

Voltaire & Il Modello Olandese

I “Fattori di Pace” fanno ritirare gli avvocati come si toglie la legna dal fuoco.

Radici Italiane: Codice del Principato di Trento (1785) e il Conciliatore del 1865 ('Probo, umano, disinteressato').

Filosofia e Sociologia: La Natura del Nemico



CONVERSAZIONE

Scambio di opinioni simili.



CONTRASTO

Disaccordo sul contenuto,
rispetto della relazione.



CONFLITTO

Attacco alla relazione/persona.
Sospetto, ostilità, 'chiusura solipsistica'.



Eraclito

Pólemos è padre
di tutte le cose
(Il conflitto è
fisiologico).



Aristotele

La disuguaglianza
come causa
primaria del
conflitto.



Epitteto

Non sono le cose a
turbare, ma i giudizi
su di esse (La
percezione è tutto).

La Dinamica dell'Escalation (Modello di Friedrich Glasl)

WIN-WIN (Fasi 1-3)

Irrigidimento, Dibattito. La negoziazione è naturale.

Area di Intervento della Mediazione

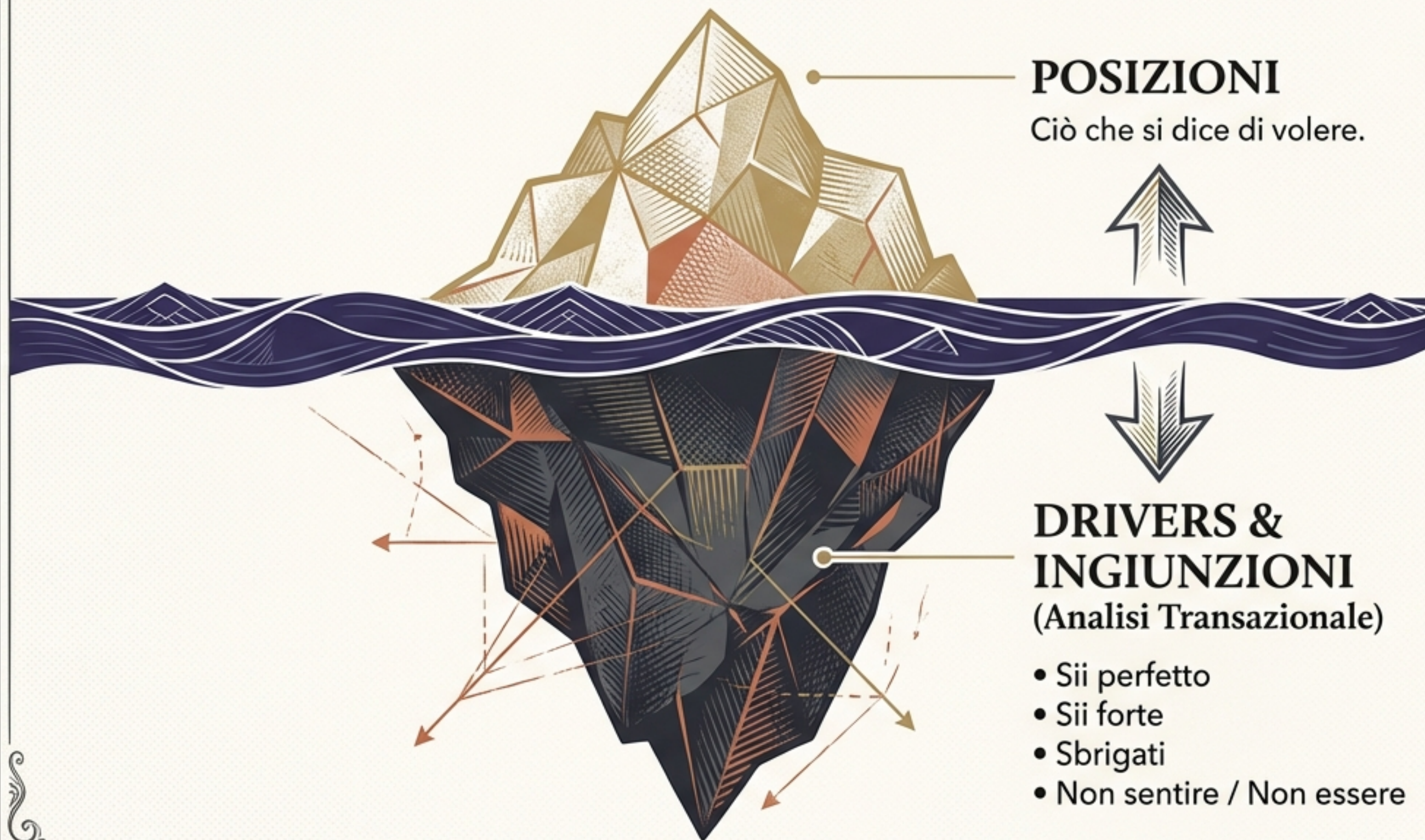
WIN-LOSE (Fasi 4-6)

Immagine del nemico, Perdita della faccia.
Il nemico va sconfitto.

LOSE-LOSE (Fasi 7-9)

Colpi limitati, Disintegrazione,
Insieme nell'abisso.
Distruzione reciproca.

Psicologia del Conflitto: Percezione e Svalutazione



Il Ruolo del Mediatore

Agire come Coach per sbloccare:

1. Matrice di Svalutazione
(ignorare il problema/soluzione)



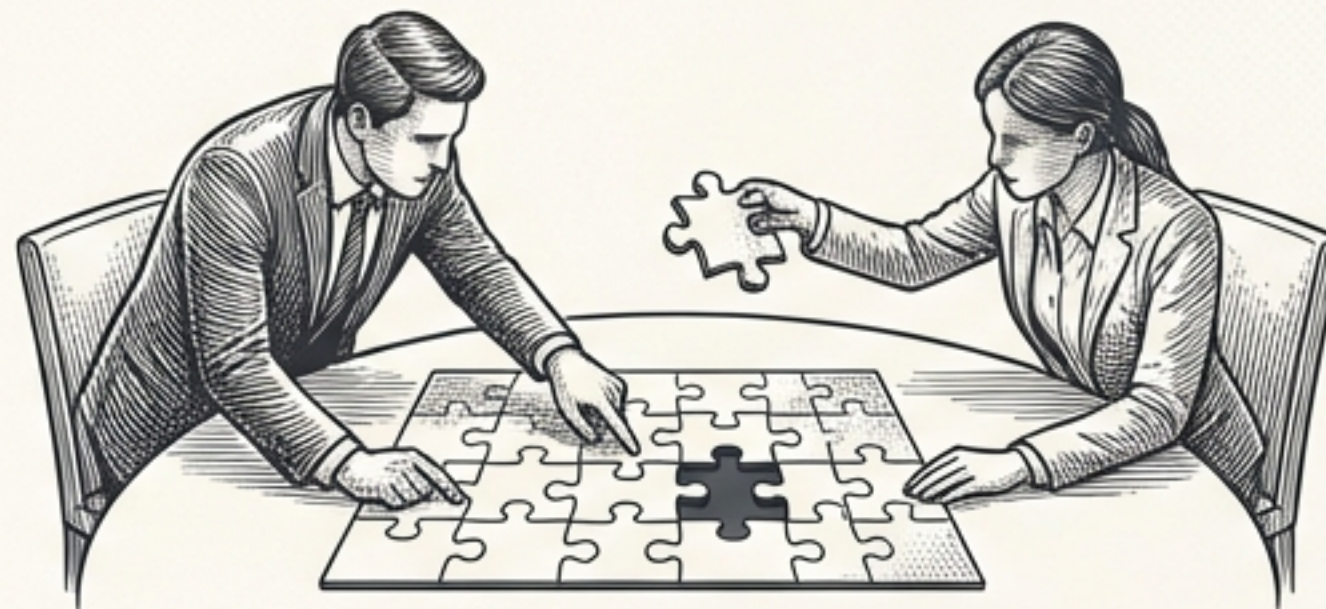
2. Filtri VAK
(Visivo, Auditivo, Cenestesico)



Modelli Teorici: Il Metodo Harvard (Fisher, Ury, Patton)



Positional Bargaining



Principled Negotiation

- 1 PERSONE**
Scindere le persone dal problema. Morbidi con le persone, duri con il problema.
- 2 INTERESSI**
Concentrarsi sugli Interessi, non sulle Posizioni.
- 3 OPZIONI**
Generare opzioni di reciproco vantaggio (Allargare la torta).
- 4 CRITERI**
Insistere su criteri oggettivi (leggi, standard di mercato).

BATNA / MAAN: Migliore Alternativa all'Accordo Negoziato (Il vero potere negoziale).

La Metodologia Pratica: La Ruota di Fiutak

COME? (Accordo)

Dettagli pratici e
verifica di fattibilità.

SE? (Opzioni)

Brainstorming
creativo senza
giudizio.



Il Quadro Normativo Internazionale ed Europeo



Lo Stato dell'Arte in Italia: Evoluzione e Dati



1865: Il Conciliatore



2010: D.Lgs 28 (Obbligatorietà)



2023: Riforma Cartabia

178.000+

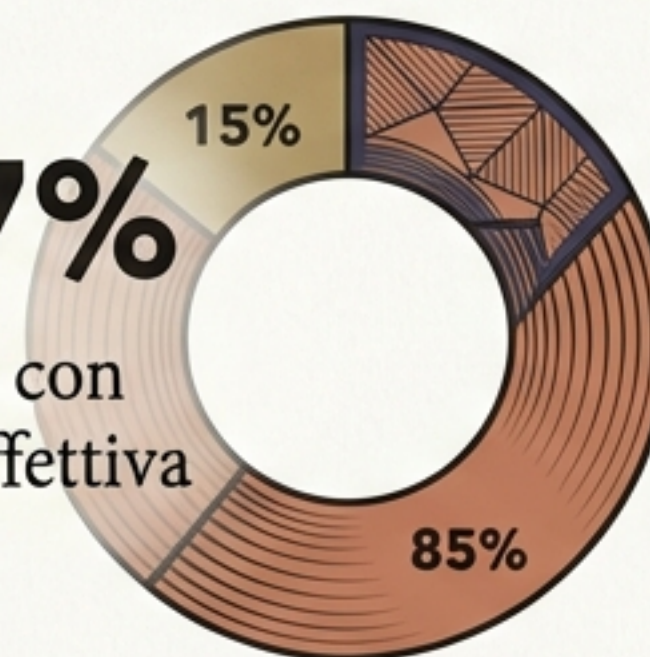
Mediazioni Annue

30,3%



Successo Generale

52,7%

Successo con
adesione effettiva



Criticità

-  Condizione di Procedibilità (Improcedibilità)
-  Mediazione Volontaria

Digitalizzazione: 49% delle mediazioni svolte telematicamente.

Etica e Responsabilità del Mediatore

Imparzialità vs Neutralità

Essere "multi-parziale" (vicino a entrambe le parti), non indifferente.



Riservatezza

Regola del Caucus: Nulla esce senza autorizzazione.

Non Giudizio

Wolff: "Il mediatore non attribuisce colpe".



Competenza

Formazione continua e dovere di ritiro se inadeguati.

"Il mediatore spegne il conflitto riducendone l'entropia."

Dalla Teoria alla Pratica: Il Caso della Finestra

Esempio pratico della distinzione tra Posizione e Interesse



Conclusione: Verso una Nuova Cultura del Conflitto

Efficienza vs Efficacia

Il processo è efficiente (segue le regole). La mediazione è efficace (risolve il problema reale).



Il Ruolo Sociale

Restituire alle persone il potere sulla propria vita (Autodeterminazione).

“Pólemos è padre di tutte le cose... ma la soluzione è umana.”