

La giusta decisione

MEDIARE, SOLUZIONE O PROBLEMA?

di **Giovanni Costa**

Siamo in un'epoca di grandi mediazioni. Governi, partiti, associazioni e movimenti vari sono retti da coalizioni litigiose. Per questa ragione l'arte e la tecnica della mediazione aiutano a superare i momenti d'impasse. È accaduto recentemente per la governance del Movimento 5 Stelle o per la riforma della giustizia proposta dal Ministro Cartabia. Di volta in volta c'è che si congratula per le capacità del mediatore e di chi lo ha costretto a esercitare le sue virtù. Le parti protestano ma alla fine incassano il risultato ancorché parziale. «The winner takes it all» (il vincitore si prende tutto) cantavano gli Abba negli anni Ottanta. Si riferivano alle relazioni amorose ma il messaggio, volendo, poteva estendersi ad altri ambiti, con un'opzione implicita contro i sistemi proporzionali in politica come in famiglia.

continua a pagina 7

L'editoriale

Mediazione

SEGUE DALLA PRIMA

L'ambito economico è quello che meglio si presta alle mediazioni. Nella negoziazione di un prezzo, il mediatore è portato a fare per l'appunto una media tra il prezzo domandato e quello offerto oppure a scegliere un prezzo intermedio che tenga conto dei rapporti di forza. In negoziazioni di altro tipo la mediazione è più complessa ma la logica è la stessa di individuare un punto di incontro intermedio. Ma siamo sicuri che la mediazione faccia bene? Storicamente abbiamo molti celebri casi a favore delle

virtù della mediazione e forse altrettanti contro. A ben vedere si tratta a volte di una scappatoia per non decidere in maniera netta. Il più delle volte una decisione costruita con coerenza e riflessione viene stravolta per dare un contentino a una controparte. Uno dei problemi delle decisioni che coinvolgono molti attori in assenza di una forza in grado di sostenere fino in fondo la propria proposta è senza dubbio quello di soluzioni che mediano tra le varie posizioni impedendo che una si affermi nella sua completezza ma anche consentendo che tutti diano un contributo. Questa prassi implica che ciascun partecipante alla trattativa giochi al rialzo nelle proprie domande nella convinzione che più alta è la richiesta più elevata sarà il peso esercitato sulla media. Il che

ha a volte prodotto onorevoli compromessi ma ha spesso generato mostruosità. Una modalità per uscire da questo circolo vizioso del compromesso è di conferire a una figura autorevole, non necessariamente terza, il ruolo di decisore di ultima istanza. Per funzionare deve essere scelto in via preventiva nella persona o nei criteri per individuarla e le sue decisioni devono essere preventivamente accettate. Il metodo del decisore di ultima istanza può essere completato o affinato con la regola del pendolo che prevede che il



decisore scelga in toto una delle proposte senza nessun compromesso: o di qua o di là come il pendolo. I vantaggi secondo i fautori di questa soluzione sono duplici. Da un lato si evitano soluzioni pasticciate, dall'altro si stimolano le parti a formulare richieste coerenti con l'insieme degli interessi, prendendo in carico anche parte delle attese della controparte e aumentando così la probabilità di essere scelte. C'è un forte incentivo a presentare richieste ragionevoli e sostenibili nella loro interezza. Il metodo del pendolo produrrebbe così un'autoselezione delle richieste e un avvicinamento preventivo delle parti. L'economia sperimentale e la teoria delle decisioni hanno prodotto molti studi da laboratorio sugli esiti del metodo del pendolo. E se qualcuno provasse ad applicarlo alle vicende nostrane? Con *juicio*.

Giovanni Costa