



La Mediazione civile è uno strumento importante per dare una risposta rapida ed efficace alle istanze dei propri assistiti e per ottenere un'interessante soddisfazione economica per il lavoro svolto.

A differenza della negoziazione assistita, nella Mediazione civile gli Avvocati si avvalgono dell'assistenza di un professionista terzo e imparziale che, con un'attività del tutto complementare alla loro, è in grado di ricevere dalle parti, in sessioni congiunte o separate, tutte quelle informazioni che facilitano la composizione della lite permettendo ai legali di stilare un accordo pienamente soddisfacente per le parti, che va oltre la semplice transazione.

I vantaggi di un tale risultato, per l'Avvocato, sono due:

- la fidelizzazione del cliente, che avrà risolto il proprio problema in brevissimo tempo e con spese e *stress* ridotti,
- la propria soddisfazione economica, ricevendo in poche settimane un compenso più che congruo per l'attività svolta.

Ovviamente, per sfruttare al meglio l'occasione, è necessario che i legali e le parti affrontino la mediazione ben preparati; vediamo pertanto di seguito quali sono i passaggi necessari per presentarsi in mediazione con la preparazione necessaria e con il massimo delle chances di successo.

## **1. La preparazione del primo incontro di mediazione**

Il primo incontro di mediazione –nella prassi detto anche preliminare, programmatico o “filtro”– è un momento delicato del procedimento, in cui le parti si incontrano per la prima volta in questo contesto; il loro comportamento iniziale, pertanto, sarà determinante per il successo della mediazione e per la soddisfazione finale.

Ciò impone che l'Avvocato non prepari l'incontro solo da un punto di vista meramente tecnico, ma dedichi particolare attenzione a far comprendere al proprio assistito la necessità di tenere, sin dall'inizio, un comportamento utile e costruttivo, volto a ottenere il massimo risultato dalla mediazione.

La preparazione del primo incontro di mediazione può essere svolta dall'Avvocato secondo questi *step*:

### a) attività preliminari

All'Avvocato sarà talvolta richiesto dal proprio assistito di presentare l'istanza di mediazione, mentre altre volte sarà l'assistito ad aver ricevuto una convocazione a una mediazione richiesta da una controparte.

In entrambi i casi è opportuno prendere al più presto contatti con l'Organismo di Mediazione per ricevere eventuali chiarimenti sulle formalità da seguire per la presentazione dell'istanza o per formalizzare l'adesione (on-line, tramite email, tramite fax, tramite p.e.c.), sull'oggetto della lite o sull'ulteriore documentazione da depositare o depositata dalla controparte.

L'Organismo avrà cura di fornire tutte le spiegazioni necessarie, invitare le parti –se necessario– a integrare la documentazione depositata o a richiedere i chiarimenti necessari.

### b) preparazione del cliente

È uno dei punti qualificanti dell'attività dell'Avvocato in Mediazione, che può semplificare moltissimo il lavoro di assistenza e determinarne il successo con un accordo pienamente soddisfacente.

Come in ogni processo negoziale, i risultati in mediazione si ottengono tramite una leale e partecipata condivisione dei propri interessi: è molto raro, però, che le parti in mediazione siano negoziatori professionisti, e lasciate a loro stesse affronterebbero gli incontri con una forte carica emotiva, arroccate su posizioni di principio e una buona dose di livore.

Proprio questo è il motivo per il quale è fondamentale che ciascuna parte sia assistita da un legale, professionista in grado di riportarne l'interazione su un piano di razionalità.

Il primo passo dovrà essere spiegare al cliente le modalità di svolgimento della mediazione civile e le sue finalità, illustrandogli bene i vantaggi dell'istituto (tempi di definizione più celeri, costi ridotti rispetto ad un eventuale giudizio e benefici fiscali, controllo sui contenuti dell'eventuale accordo, ecc.).

In particolare, il cliente dovrà comprendere bene:

- l'importanza della partecipazione personale agli incontri;
- la necessità di ascoltare gli altri con rispetto e serietà, lasciando che esprimano il proprio punto di vista, e parlare in maniera schietta e sincera quando il Mediatore darà la parola;
- il fatto che le posizioni di principio impediscono di ottenere i risultati migliori, per cui occorre pensare in termini di interessi e considerare tutte le possibili soluzioni alternative alla controversia;
- l'utilità di pensare ai propri interessi invece che alle proprie "ragioni";
- il fatto che dare colpe o accusare la controparte invece di ragionare su un percorso da condividere sia controproducente per i propri interessi;
- la necessità della condivisione dei propri interessi con il Mediatore e, almeno parzialmente, con la controparte;
- l'inutilità di continuare riproporre soluzioni transattive già esaminate in passato e rifiutate dalla controparte;
- il fatto che rimuginare sul passato sia controproducente ma che occorra semmai pensare a ciò che può migliorare il futuro.

#### c.1) presentazione dell'istanza di mediazione

L'istanza di mediazione andrà preparata utilizzando i moduli messi a disposizione dall'Organismo di Mediazione scelto: questo permette una più rapida lavorazione della domanda da parte della segreteria dell'Organismo e evita di dimenticare dati necessari all'avvio del procedimento.

Per favorire la negoziazione e permettere all'Organismo di incaricare un Mediatore esperto in materia è importante allegare più documentazione possibile (perizie, visure, verbali, contratti, ecc.).

### c.2) adesione al procedimento

Presentarsi al primo incontro con un congruo preavviso è senz'altro una forma di garbo nei confronti dell'organismo, del Mediatore e dello stesso Collega di controparte.

È opportuno comunicare tempestivamente all'organismo la propria partecipazione, consentendogli di organizzare al meglio il primo incontro ed evitare così inutili attese e/o rinvii.

Aderire in anticipo consente anche di poter visionare tutta la documentazione depositata dall'istante e chiedere eventuali integrazioni.

Se si è impossibilitati a partecipare per la data indicata nella convocazione, chiedere un rinvio allegando il giustificativo dell'impedimento, ma solo dopo aver formalizzato la propria adesione al primo incontro, mediante l'invio del relativo modulo, disponibile sul sito dell'organismo o nella lettera di convocazione, e il pagamento delle relative spese di avvio.

### d) ampliamento dell'oggetto della mediazione e/o integrazione del contraddittorio

Quando la parte chiamata ha intenzione di ampliare l'oggetto della controversia o di integrare il contraddittorio, la scelta migliore è dichiararlo all'Organismo al momento dell'adesione al procedimento; farlo solo successivamente, infatti, sarebbe controproducente e antieconomico, costringendo la parte chiamata a depositare una nuova istanza, con ulteriore aggravio di spese anche per l'altra parte che sarebbe chiamata a partecipare ad una nuova procedura.

## **2. Suggerimenti per un primo incontro efficace**

Iniziamo col dire che è fondamentale partecipare al primo incontro **assieme al proprio cliente.**

Oltre al fatto che la presenza personale delle parti, per ormai diffusa e costante giurisprudenza, va considerata obbligatoria per legge, tale presenza è comunque più che opportuna in quanto, al termine del primo incontro, alle parti e agli avvocati sarà richiesto di esprimersi sulla possibilità di iniziare il procedimento di mediazione.

Le conseguenze di tale decisione possono essere rilevanti in ambito processuale e vanno dall'improcedibilità della domanda (se la parte è istante) alle sanzioni pecuniarie (se la parte è chiamata).

La giurisprudenza in tal senso è ormai molto copiosa, e fra gli effetti negativi del rifiuto di svolgere un effettivo tentativo di mediazione vi sono anche gli elementi di prova a carico che complicano la posizione processuale della parte renitente.

È chiaro, pertanto, che l'assunzione di una tale responsabilità spetti direttamente al cliente il quale, reso edotto dal mediatore e dal proprio legale delle possibili conseguenze di un suo rifiuto a mediare, non potrà poi imputare alcuna negligenza al proprio Avvocato qualora venisse colpito da sanzioni.

Il mediatore, inoltre, ha il compito di comprendere quali siano i reali interessi e le reali necessità dei soggetti coinvolti nella mediazione, analizzando il conflitto anche da un punto di vista psicologico, con colloqui congiunti con parti e Avvocati o separatamente con una parte per volta (sempre assistita dal proprio legale); ciò, ovviamente, è possibile solo con la presenza personale delle parti.

Anche nel primo incontro, infatti, la sessione separata può essere uno strumento valido per gestire situazioni molto conflittuali, per abbassare il livello di emotività o per sbloccare eventuali *empasse* dovute a posizioni di principio.

Anche se nel primo incontro la negoziazione vera e propria fra le parti non è ancora iniziata (in genere non si entra nel merito della controversia, per il quale bisogna prima entrare nella mediazione effettiva), un primo incontro ben gestito dal Mediatore e dagli Avvocati si traduce in una notevole possibilità di successo nella fase successiva, con soddisfazione delle parti e successo professionale dei professionisti coinvolti, Avvocati *in primis*.

Anche in caso di mancato accordo il procedimento di mediazione permetterà agli Avvocati di ascoltare la versione e le ragioni della controparte senza il filtro del proprio cliente, evitando così brutte sorprese in corso di causa.

### **La “possibilità” di iniziare il procedimento di mediazione**

Abbiamo già ricordato che la norma prevede che al termine del primo incontro, su invito del Mediatore, le parti e gli Avvocati si esprimano sulla possibilità di iniziare il procedimento di mediazione.

La norma usa, chiaramente, il termine “possibilità”; questo implica che, per precisa scelta del legislatore, l'effettivo inizio del procedimento non sia rimesso alla volontà delle parti, ma che occorra semmai valutare se

vi siano o meno cause ostative *oggettive* tali da rendere impossibile lo svolgimento del tentativo di mediazione o, quantomeno, tali da rendere nullo o annullabile l'eventuale accordo raggiunto.

Le cause possono essere diverse, quali per esempio i difetti di capacità negoziale di una parte, il suo fallimento, la mancanza di legittimazione, l'incorretta instaurazione del procedimento.

Non è possibile, invece, addurre cause ostative *soggettive*, quali la convinzione della parte di "aver ragione" o dell'infondatezza della domanda della controparte, la distanza fra le posizioni delle parti o eventuali preconcetti sul fatto che non sia possibile raggiungere un accordo: queste sono, infatti, caratteristiche comuni a tutte le controversie che giungono in mediazione, senza le quali la controversia non si sarebbe nemmeno instaurata o, comunque, si sarebbe composta ben prima di arrivare al tavolo del Mediatore.

### **Le nuove tariffe forensi per l'assistenza in mediazione**

Il ruolo portante dell'Avvocato nell'ambito della procedura di mediazione è ormai riconosciuto non solo grazie all'obbligo di assistenza legale per le parti, ma anche dall'introduzione di tariffe forensi che rendono vantaggioso non solo per il cliente, ma anche per l'Avvocato, definire la lite in mediazione piuttosto che in un giudizio ordinario.

Queste le **nuove tariffe forensi** per l'assistenza in mediazione introdotte dalle modifiche al decreto 55/2014:

Valore della lite (euro)	Fase di attivazione	Fase di negoziazione	Conciliazione	<b>Totale</b>
fino a 1.100	€ 60,00	€ 120,00	€ 180,00	<b>€ 360,00</b>
da 1.100,01 a 5.200	€ 270,00	€ 540,00	€ 810,00	<b>€ 1.620,00</b>
da 5.200,01 a 26.000	€ 420,00	€ 840,00	€ 1.260,00	<b>€ 2.520,00</b>
da 26.000,01 a 52.000	€ 510,00	€ 1.020,00	€ 1.530,00	<b>€ 3.060,00</b>
da 52.000,01 a 260.000	€ 960,00	€ 1.920,00	€ 2.880,00	<b>€ 5.760,00</b>
da 260.000,01 a 520.000	€ 1.305,00	€ 2.610,00	€ 3.915,00	<b>€ 7.830,00</b>

La mediazione civile, quindi, è un potente strumento a disposizione degli Avvocati per rispondere in tempi brevissimi alle istanze dei propri clienti risolvendo nel modo migliore i loro problemi: sfruttare al meglio le potenzialità dell'istituto, quindi, da una parte significa fare appieno l'interesse dei propri assistiti, dall'altra aumentare la propria reputazione di professionista e ottenere una adeguata (e rapida) retribuzione per il proprio lavoro e un'effettiva fidelizzazione della propria clientela.