



Sopra Palazzo Nuovo, sede di Giurisprudenza; a destra, gli studenti di UniTo durante la prova di mediazione che li ha portati alla vittoria della medaglia d'oro

Quattro studenti dell'Università di Torino hanno vinto la sfida tra 14 atenei organizzata dalla **Camera arbitrale** di Milano nei panni di difesa e parte in causa hanno risolto una finta contesa per l'eredità, una lite condominiale e un caso societario

“Empatia e tanta professionalità siamo i campioni nella mediazione”

LA STORIA

LEONARDO DIPACO

Hanno dovuto affrontare le controversie della vita: una lite per una successione ereditaria, una disputa fra soci per un problema di una società commerciale, un caso di litigi in condominio di lusso per delle bollette non pagate. Però era tutto finto, anzi, simulato.

Quattro studenti dell'università di Torino hanno vinto la medaglia d'oro alla 9ª edizione della Competizione italiana di Mediazione, organizzata dalla **Camera arbitrale** di Milano. I ragazzi di UniTo hanno avuto la meglio su altri 14 atenei in Italia rappresentati da 120 studenti. L'obiettivo della competizione

era promuovere e diffondere, a livello universitario, la cultura della mediazione come strumento di risoluzione alternativa delle controversie, rispetto al procedimento del tribunale ordinario. Per ogni caso giuridico, due studenti hanno indossato le vesti degli avvocati difensori e due studenti i panni delle parti in causa. Il confronto tra le parti è stato gestito da un mediatore professionista.

«La nostra università da anni offre un corso in questo campo, l'obiettivo è dare agli studenti degli strumenti per affrontare efficacemente i problemi dei clienti. Di solito nessuno vuole arrivare fino al processo in questo tipo di controversie, per questo è indispensabile sviluppare certe capacità di negoziazione già da subito» spiega Matteo Lupano, il docente del dipartimento di

ARIANNA BIANCIARDI
STUDENTESSA
GIURISPRUDENZA

In questa attività non ci sono trucchi: la cosa importante è saper capire emotivamente i clienti

Giurisprudenza di UniTo dove tiene il corso di negoziazione e mediazione, che ha “allenato” i ragazzi.

Si tratta di momenti che spesso per chi li vive sono carichi di tensione e rabbia. Per questo diventa indispensabile, oltre a prepararsi alle trattative in maniera razionale, sviluppare sensibilità che possano aiutare a gestire l'emotività di tutti, senza agire in ma-

niera istintiva o ricorrendo a “trucchi” poco corretti. «Capita, per esempio, che ci siano negoziatori che fanno delle proposte economiche solo per provocare un effetto psicologico e destabilizzare l'altra parte», prosegue il docente. Esempio: offrire una cifra talmente bassa, o comunque distantissima dalle richieste, con lo scopo di azzerare ogni speranza di successo nell'altra parte, che probabilmente accetterà non appena riceverà un'altra offerta di poco superiore alla prima.

Arianna Bianciardi ha 23 anni. È al 4° anno di Giurisprudenza e assieme a Manuel Febbo, Gabriella Basta e Dario Mezzadri era nella squadra di UniTo che ha vinto il primo premio superando la Statale di Milano, medaglia d'argento, è l'università di Verona al terzo posto.

«Non ci sono trucchi in questo genere di cose. La cosa più importante è cercare di capire emotivamente i clienti e sforzarsi di essere più empatici possibile senza però perdere di vista l'aspetto professionale», spiega Arianna. Sembra semplice ma non lo è. «Abbiamo iniziato a prepararci alla fine di maggio, nell'ultimo periodo ci allenavamo tutte le sere. Volevamo che il nostro ateneo facesse una bella figura».

Per essere buoni mediatori non basta una buona conoscenza del diritto, conclude il professor Lupano: «È altrettanto importante avvicinarsi in maniera pianificata e avendo un ampio bagaglio di conoscenze. È in un momento come questo, in cui si parla di riforma del processo civile, l'incanto alla mediazione è uno dei capisaldi di questo iter». —