

Da avvocato ad avvocato: 4 consigli per una mediazione di successo nel settore delle costruzioni

di Redazione Mondo.ADR

In oltre quaranta anni, l'avvocato e mediatore Bill Short ha assistito centinaia di clienti in mediazione nel settore delle costruzioni. La sua esperienza può essere molto utile per i colleghi italiani. L'assistenza in mediazione di un cliente, infatti, è molto diversa dall'assistenza in giudizio. Ecco quali sono i quattro passaggi fondamentali suggeriti dall'avvocato Bill Short e pubblicati sulla rivista **Global Construction Solution di JAMS**.

Prepararsi alla mediazione

Come per tantissimi altri aspetti, preparare il proprio piano di azione, permette all'avvocato di poter conoscere bene la situazione che deve affrontare. Nelle mediazioni, tutti i fatti devono essere conosciuti con grande attenzione: è quindi importante che, l'avvocato, sappia ogni singolo aspetto della vicenda e prepari la sua tesi e soprattutto l'eventuale discorso che deve essere effettuato per poter esprimere il suo parere e soprattutto per poter ottenere il massimo obiettivo al termine della disputa. Bill Short sostiene che, soprattutto nei contesti del settore delle costruzioni, conoscere bene tutta la situazione risulta essere fondamentale, per evitare di commettere degli errori di qualunque genere. Occorre sicuramente del tempo per poter fare in modo che, l'avvocato, sia pronto ad affrontare la mediazione: per questo motivo, la preparazione deve risultare essere antecedente rispetto alla data della suddetta mediazione.

Si tratta dunque di una parte iniziale che deve essere studiata col massimo livello d'attenzione in quanto, dimostrare insicurezza oppure commettere un errore, potrebbero essere delle armi che si ritorceranno contro l'avvocato stesso. Importante inoltre aggiungere il fatto che, la preparazione, non deve essere un atto che viene compiuto pochi giorni prima della mediazione, ma occorre che vi sia un continuo "allenamento", con tanto di ripasso il giorno prima della suddetta.

In questo modo, l'avvocato potrà anche preparare le sue strategie alternative, ovvero quelle che devono essere utilizzate nel caso in cui, il percorso originale che ha deciso di seguire, non dovesse prendere la piega che si aspettava originalmente. Con una buona preparazione, secondo il punto di vista di Bill Short, la mediazione otterrà un grande successo senza troppa fatica.

L'apertura della mediazione

L'avvocato Bill Short sostiene che l'apertura, secondo il suo punto di vista, risulta essere una fase molto importante della mediazione: essa è infatti l'unica parte durante la quale l'avvocato ha l'opportunità di poter parlare direttamente con la parte avversaria del caso. Nel settore delle costruzioni, occorre preparare un discorso di apertura con tutti i dettagli tecnici del progetto.

E' importante che l'avvocato sappia come agire durante questa prima parte del suo discorso, la quale deve essere caratterizzata dal rispetto ed allo stesso tempo dalla giusta dose di determinatezza, che gli permetteranno di capire quali sono i vari punti deboli della parte opposta. L'apertura della mediazione garantisce quindi la possibilità di condurre la mediazione verso una soluzione: sicurezza e soprattutto un discorso che deve essere ricco di terminologie specifiche e di esempi deve essere sempre effettuato

da parte dell'avvocato. Short prosegue spiegando che, nelle controversie del settore delle costruzioni, una buona apertura può condurre a ottimi risultati finali.

Il rapporto col cliente

L'avvocato Bill Short ha proseguito spiegando che, per una buona mediazione, l'avvocato deve essere in grado di instaurare un ottimo rapporto col suo cliente. Questo aspetto deve assumere una grande importanza e deve essere naturalmente preso in considerazione: un avvocato che non parla col suo cliente, o che lo fa sentire insicuro, difficilmente potrà condurre una mediazione che risulti essere di successo e che porti i risultati che si spera di ottenere.

Il cliente potrebbe sentirsi in soggezione a raccontare determinati aspetti delle motivazioni che lo hanno condotto verso la controversia: il compito dell'avvocato, durante la riunione e incontri privati col cliente, è quello di mettere a suo agio il suo assistito, in maniera tale che questo possa parlare e farsi sentire nella più totale libertà.

Importante il fatto che, l'avvocato, deve evitare alcun tipo di commento preliminare, in maniera tale che il cliente possa esprimere il suo parere e possa ovviamente essere sicuro di non essere giudicato dal suo avvocato. Si tratta quindi di una specie di confessione tra avvocato e cliente che vede protagonista quest'ultimo, che deve sentirsi libero di parlare e ruota libera.

L'avvocato Short ricorda anche che si dovrà naturalmente tenere conto dei punti fondamentali del discorso del suo assistito ed eventualmente approfondire quelli che sono i fulcri della disputa, in maniera tale che, entrambe le parti, possano essere in grado di stabilire un dialogo basato solo ed esclusivamente sull'onestà e sulla descrizione dei fatti. Importante aggiungere il fatto che, l'avvocato, dovrà evitare di porre troppe domande o essere aggressivo durante questa fase, visto che il suo assistito potrebbe chiudersi in un muro difensivo ed evitare di parlare e spiegare il suo punto di vista ed esporre i fatti per come sono accaduti.

Porre le basi della mediazione

Altro punto molto importante, che precede quelli prima descritti e che viene analizzato da Bill Short nel settore delle costruzioni, consiste nel fatto che, l'avvocato, deve da subito porre le basi di come si svolgerà la mediazione col suo cliente. Questo significa che, l'avvocato, deve spiegare, al suo assistito, quanto potrebbe essere lungo il processo in tribunale e quali sono le varie strade che, la mediazione, potrebbe percorrere.

E' importante sottolineare il fatto che, questo elemento, deve essere discusso in sede privata: solo l'avvocato ed il suo cliente devono partecipare a tale conversazione e, come nel caso precedente, cercare di instaurare un dialogo che permetta ad entrambi di essere abbastanza chiari su questi punti focali.

Bisogna quindi che, l'avvocato, ricordi al suo cliente quali potrebbero essere gli obiettivi finali che si cercano di perseguire, in maniera tale che egli possa evitare di rinegoziare oppure non voler proprio effettuare tale procedura.

L'avvocato dovrà quindi affrontare tali argomenti prima del processo ed anche prima della preparazione alla mediazione: stabilendo questi punti, che solo in casi eccezionali potrebbero subire delle variazioni, l'avvocato dovrebbe essere in grado di condurre una mediazione di successo, priva di qualsiasi aspetto

negativo oppure di problematiche che nascono nel momento in cui, la mediazione, prende una piega del tutto inaspettata e poco convincente, sia per l'avvocato stesso che per il suo cliente, che potrebbe ritrattare quando la situazione non volge a suo favore.