

individualista del mondo e una lettura psico-economica del conflitto; è pesantemente delineato sulla base delle teorie della negoziazione e sulla trattativa distributiva-posizionale e integrativa oppure centrata sugli interessi personali, si fonda su noti concetti negoziali: i giochi a somma zero, il dilemma del prigioniero, la frammentazione dei problemi, la migliore alternativa alla negoziazione dell'accordo (BATNA), e l'analisi del rischio (Fisher e Ury, 1981). Il modello trasformativo adotta una differente prospettiva dettata da una ideologia relazionale, adotta una visione socio-comunicativa del conflitto umano e si focalizza sull'abilità delle parti a trasformare la loro relazione attraverso l'*empowerment* e il riconoscimento, così che esse siano in grado di comunicare tra loro in modo più utile e costruttivo (Buzzi, 1996). Il modello armonico di mediazione è basato su un'ideologia "organica" ed è diffuso soprattutto nei contesti non occidentali, si delinea in base ad una visione del mondo collettivistica e si fonda sul conflitto come questione comunitaria e non solo gli individui coinvolti. In questo modello lo scopo della mediazione è quello di ristabilire stabilità e armonia nella comunità affetta dal conflitto.

Dove Riskin propone che la mediazione trasformativa possa essere inserita nel suo riquadro "facilitativo-ampio" (elicitativo-ampio), riconosce anche che Bush e Folger avrebbero potuto sentirsi in disaccordo per questa sua categorizzazione (Riskin, 2003). Effettivamente, secondo gli autori del modello trasformativo, l'intera glicia di analisi di Riskin ricade nell'ideologia del modello di problem-solving, mentre il modello armonico così come descritto da Bush e Folger non trova riscontro in alcun modello, né di Riskin, né di Boule.

Altri autori si sono limitati a distinguere la pratica di mediazione in due modelli: problem-solving e terapeutico (Breidenbach, 1995; Merry, 1987). Nonostante in letteratura emergano delle differenziazioni relative al modello di problem-solving, c'è accordo sul fatto che vi si assuma una pratica in cui il mediatore faciliti un processo negoziale. Alcune spiegazioni del modello di problem-solving mettono in rilievo ciò che viene riferito come il suo principale obiettivo: la composizione della lite, mentre altre sono più attente alla risoluzione dei conflitti,

intesa come attenzione alle preoccupazioni, agli interessi e alle motivazioni delle parti (Newberry, 2004 e Spangler, 2003 citati in Alexander, 2008). Di contro, il modello terapeutico rigetta i paradigmi negoziali in favore di interventi terapeutico-sisemici per indirizzare le difficoltà comportamentali ed emozionali vissute dalle parti (Udovic, 2008 citato in Alexander, 2008).

Currie critica i modelli basati sull'orientamento del mediatore e suggerisce di spostare l'enfasi da quanto identifica come "l'imprevedibilità del comportamento del mediatore", per esaminare qualità maggiormente costanti nel mediatore (Currie, 2004). Per qualificare i mediatori utilizza le seguenti categorie: relazione con le parti (mediatori interni o esterni), pregiudizio di contenuto (livello di competenza nella materia del contendere), e pregiudizio di autorità (status autoritario e livello di influenza sulle parti). All'interno di questa metodologia di analisi Currie distingue tra mediatori "tradizionali" e mediatori "professionisti", sostenendo che i mediatori "tradizionali" sono esistiti nella storia come figure di riferimento della comunità e attualmente possono essere identificati nei manager, negli avvocati, nei terapeuti, nei leader o negli specialisti tecnici; essi tendono a delinearsi attraverso alti livelli di autorità, grande conoscenza specifica dei contenuti e ad adottare un approccio più direttivo, in più, sono spesso mediatori interni, conosciuti dalle parti e non possiedono necessariamente la qualifica formale di mediatori. All'opposto, secondo Currie, i mediatori "professionisti" possiedono una qualifica formale: conoscenze specifiche e dettagliate del conflitto e delle sue dinamiche, abilità e competenze per la sua gestione. Sono tipicamente mediatori esterni con una conoscenza limitata della materia del contendere e limitata autorità, quindi tendono ad adottare un approccio più facilitativo, adatto alle loro qualificazioni formali. Tuttavia, nonostante l'affermazione di volersi basare su criteri di analisi stabili: le qualità dei mediatori, la dicotomia "tradizionali-professionisti" si basa ancora sull'interpretazione che sembra defluire dai criteri fissati. Ad esempio, i mediatori con alto status autoritario tendono a sembrare maggiormente direttivi e valutativi.

Alexander propone una griglia di analisi sulla base delle due dimensioni: l'intervento (che si stende tra l'intervento sul processo e l'intervento sul

problema) e l'interazione sociale (posizioni-transazione, interessi-interazione, dialogo trasformativo-restaurativo-terapeutico (Alexander, 2008). Ne emergono nove modelli, i primi tre centrati sul processo e gli ultimi tre centrati sul problema:

- 1) compositivo,
- 2) facilitativo,
- 3) trasformativo,
- 4) transativo (basato sulle posizioni),
- 5) negoziale (basato sugli interessi),
- 6) dialogico,
- 7) consultivo (basato sulla consulenza dell'esperto),
- 8) suggestivo (basato sulla consultazione della persona saggia),
- 9) tradizionale (basato sulla tradizione e l'armonia sociale).

In mediazione familiare i modelli maggiormente diffusi possono essere raccolti dai modelli facilitativo, trasformativo, negoziale e dialogico, tuttavia non è raro che venga considerata mediazione anche l'attività degli avvocati, dei magistrati, dei ministri di culto e degli amici di famiglia con una posizione sociale di rilievo, quindi troviamo anche i modelli consultivo, suggestivo e tradizionale. La regolamentazione professionale dei mediatori familiari tende a svalutare questi ultimi modelli, infatti secondo Brown, sapere che il mediatore fornirà una opinione professionale incoraggia le parti a trattenere informazioni che credono li possa far apparire in cattiva luce e a concentrarsi solo sul proprio interesse (Brown 2003-2004), secondo altri non permette alle parti di realizzare i propri interessi a lungo termine e di migliorare la loro interazione (Carnavale, Lim, McLaughlin, 1989), il loro scarso coinvolgimento nelle decisioni le porta ad essere deluse del risultato e a non conformarsi al parere esperto (Rendon e Dougherty, 2000), è più difficile che l'esperto si mantenga neutrale o che le soluzioni siano state costruite "su misura" e con creatività (Neilson, 1994; Honeyman, 2006), questi modelli di intervento espongono gli operatori a tutti i rischi connessi all'essere entrati in merito alla questione del contendere, non forniscono alle parti le chiavi per imparare a gestire la loro conflittualità in futuro, le parti restano dipendenti dall'esperto, possono sentirsi sotto pressione a causa del maggior controllo sociale esercitato in questi modelli di intervento (Alexander, 2008).