

La partecipazione come processo strutturato/3

3. GESTIONE CREATIVA DEI CONFLITTI

sciogliere i conflitti

In questo caso, l'obiettivo delle tecniche è trasformare un gioco tendenzialmente a somma zero in un gioco a somma positiva utilizzando la **negoziazione** o la **discussione/argomentazione** (e quindi la **deliberazione**).

MEMO

Come è noto, nella **negoziazione** le parti cercano di raggiungere un accordo *adeguando le loro pretese a quelle della controparte e scambiandosi qualcosa*.

Nella **deliberazione** si cerca invece di raggiungere un *punto di vista comune alle parti*, esponendo e chiarendo le posizioni in conflitto mediante argomenti e modificandole in seguito alle argomentazioni che vengono proposte dagli altri partecipanti.

tecniche per la mediazione dei conflitti

Vediamo rapidamente anche qui alcune tecniche

- ❖ **Conflict spectrum** (negoziale)
- ❖ **Analisi multicriteri** (deliberativo)
- ❖ **Giurie di cittadini (Citizens' Juries)** (deliberativo)
- ❖ **Sondaggi deliberativi (Deliberative Opinion Polls)**(deliberativo)
- ❖ **Bilancio partecipativo**

info sulle tecniche

E' uno strumento elaborato del Berghof Center di Berlino.

Si tratta di un metodo per trattare un conflitto che si trova in uno stadio **molto iniziale**.

Si cerca di dare alle persone la possibilità di capire il senso delle posizioni assunte dagli altri e farsi un'idea del numero di persone che condividono certe opinioni.

Lo strumento richiede che ciascuno **esprima pubblicamente** il proprio punto di vista – **anche disponendosi fisicamente nello spazio** – e quindi richiede che i partecipanti **si sentano sufficientemente sicuri** nel prendere posizione apertamente.

per saperne di più: *A più voci*, p. 109-110



Giurie dei cittadini

08-10-08-13



La giuria dei cittadini è uno strumento di democrazia deliberativa in cui un gruppo di cittadini estratti a sorte (20-25) è chiamato, al termine di un percorso di più incontri di discussione, ad esprimere delle raccomandazioni su un dato problema di interesse collettivo.

per saperne di più, sito AU: <https://www.avventuraurbana.it/index.php/servizi/>

La discussione è supportata da esperti, **scelti in modo da coprire tutti gli orientamenti**, compresi i pro e i contro, su quel dato tema. Il confronto è moderato da **facilitatori** in modo tale da garantire l'ascolto reciproco, il dialogo e la formulazione dei quesiti agli esperti.

Tutto lo sforzo è orientato a **far crescere la consapevolezza dei partecipanti verso l'argomento da trattare**, sia attraverso il confronto con punti di vista diversi, sia attraverso l'acquisizione di dati e informazioni.

La giuria dei cittadini, analogamente a quanto accade nella giuria di un tribunale, si conclude con un responso che non è un verdetto ma è un orientamento, non necessariamente unanime, sulle azioni da intraprendere in relazione al tema oggetto della discussione.

Si tratta di una tecnica ideata nel 1988 da **James Fishkin** nell'ambito degli studi e dei ragionamenti sulla democrazia deliberativa.

Allontanandosi dalla logica dei sondaggi classici, dove si presuppone che tutti abbiano una opinione sul tema su cui decidere, il sondaggio deliberativo fornisce invece ad **un campione della popolazione complessiva** una opportunità di **studiare l'argomento** in discussione e (dunque) di farsi un'idea e/o cambiare opinione.

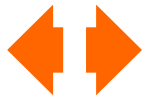
«Prendete un campione nazionale rappresentativo dell'elettorato e riunite queste persone provenienti da tutte le città in un unico luogo. Immergete questo campione nell'ordine del giorno, con del materiale informativo accuratamente equilibrato, discussioni intensive in piccoli gruppi e la possibilità di ascoltare esperti e responsabili politici degli opposti schieramenti.

Al termine di più giornate di lavoro e faccia a faccia, esaminate i partecipanti in maniera dettagliata. Il risultato offre una rappresentazione di un pubblico ben informato».

Per saperne di più: Center for Deliberative Democracy <https://cdd.stanford.edu/>

MEMO/3 modi per decidere

votare, negoziare, deliberare



3 modi per decidere collettivamente



VOTO

È un processo aggregativo: **le preferenze si contano** per determinare l'opzione **vincente**

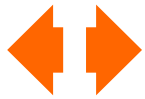
NEGOZIAZIONE

È un tipo di processo attraverso cui i partecipanti, sulla base di preferenze date, **si dividono una posta in gioco**.



ARGOMENTAZIONE (deliberazione)

È un processo attraverso cui le preferenze dei partecipanti **si modificano** con l'uso di argomenti *imparziali* sul bene comune.



voto, negoziazione e deliberazione spesso compaiono assieme

Deliberazione + voto

Spesso, prima si discute (deliberazione), poi si vota

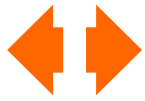
Negoziazione + deliberazione

Talvolta nel corso della negoziazione le parti fanno uso di argomenti per persuadersi a vicenda

Negoziazione + deliberazione + voto

Si discute e si negozia, poi, nell'impossibilità di raggiungere un accordo generale, si vota

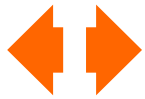
Ma può anche capitare che alla fine si decida di affidare la decisione **al caso**.
Per esempio: EMA a Milano o ad Amsterdam



Il voto è un processo aggregativo: le preferenze **si contano**.
La regola fondamentale è quella della maggioranza, come si dice
sempre: **la maggioranza vince!**
Il che significa che c'è qualcuno che perde: siamo in un **gioco a
somma zero (win/lose)**

Il voto, per dirimere i conflitti, è usato nelle assemblee
rappresentative (parlamento, consigli comunali ecc.) e talvolta
anche nei referendum, ma, tutto sommato, abbastanza raramente.





inconvenienti del voto

- ❖ Le preferenze non si trasformano, **non c'è apprendimento**
- ❖ Gli attori possono avere **preferenze confuse** (esprimono un'opinione senza averla)
per es., andatevi a riguardare la vicenda del referendum sulla Brexit
- ❖ Gli sconfitti possono **rivalersi** al momento dell'attuazione
- ❖ Il voto può essere inefficace: il problema delle maggioranze cicliche (**il paradosso di Condorcet**)

... la democrazia non abita a Gordio!

maggioranze cicliche (paradosso di Condorcet)

S = solare **P = petrolio** **N = nucleare**

	Verdi	Bianchi	Rossi
Prima scelta	S meglio di P	N meglio di S	P meglio di N
Seconda scelta	P meglio di N	S meglio di P	N meglio di S
Conseguenza	S meglio di N	N meglio di P	P meglio di S

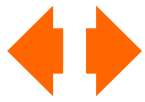
Se le tre alternative vengono poste in votazione ciascuna riceve un voto e il problema non è risolto.

Ma non è risolto neppure se le alternative vengono poste in votazione a coppie. Il risultato infatti potrebbe essere:

Solare/Petrolio: vince Solare (lo votano Verdi e Bianchi)

Petrolio/Nucleare: vince Petrolio (lo votano Verdi e Rossi)

Nucleare/Solare: vince Nucleare (lo votano Bianchi e Rossi)



la negoziazione



- **distributiva**

Le parti si dividono una **posta in gioco fissa**.
Quello che uno guadagna viene perso dall'altro.
Il risultato è un **compromesso**.
Il negoziato è tendenzialmente conflittuale:
"Dividersi la torta"

- **integrativa**

Le parti creano valore aggiunto e vantaggi reciproci
umentando la posta in gioco.

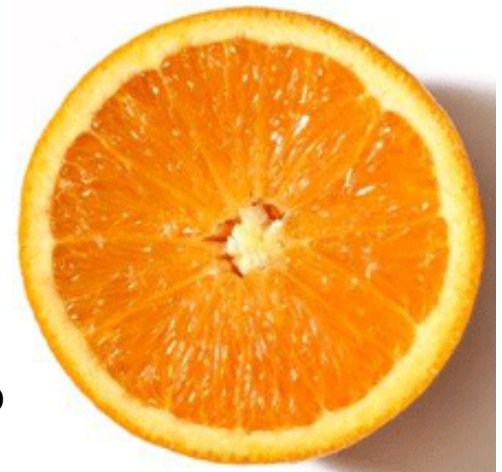
Il risultato **non** è un compromesso.

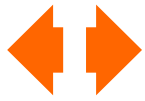
Si passa dalle posizioni agli interessi.

E mentre le posizioni, di solito, sono **contrapposte**,
gli interessi possono essere semplicemente **diversi**.

La differenza può essere sfruttata per rendere il negoziato
meno conflittuale:

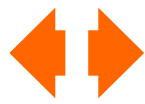
"Non litighiamo. Io *mangio* l'arancia **e** tu *usi* la scorza per la torta"





inconvenienti della negoziazione

- ❖ Le preferenze non si trasformano, **non c'è apprendimento** (soprattutto se la negoziazione è distributiva).
- ❖ Il risultato (**accordo**) dipende dal **potere negoziale** delle parti.
- ❖ Può comunque **vincere** la parte che ha più potere e che quindi è in grado di fare accettare ad altre parti, più deboli o non dotate di "voce", condizioni che la avvantaggiano.
(Ma chi perde, anche qui, può *mettere i bastoni fra le ruote* nella fase successiva)



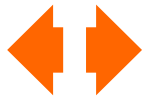
la democrazia deliberativa

È un processo decisionale a doppia faccia.

- a. è condotto sulla base di argomenti tendenzialmente imparziali, fondati sul bene comune (**aspetto deliberativo**)
- b. vi partecipano, in condizione di parità, tutti coloro che sono coinvolti dalle conseguenze della decisione stessa (**aspetto democratico**).

I partecipanti sono indotti a presentare argomenti imparziali, a "nascondere" gli interessi particolari e a presentarli dal punto di vista dell'interesse generale, per convincere gli altri che ci sono buone ragioni per fare in un certo modo (è la *funzione civilizzatrice dell'ipocrisia*: ne ha scritto Jon Elster).

Questo gioco può però provocare come esito che effettivamente **le preferenze si trasformino**.



inconvenienti della deliberazione

- **incommensurabilità - necessità di un terreno comune**

Perché sia possibile deliberare occorre un terreno comune da cui partire: se le posizioni sono completamente inconciliabili difficilmente si potrà utilizzare la deliberazione.

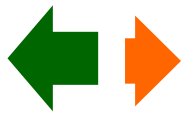
Ad esempio: la situazione tra Israeliani e Palestinesi.

- **possibili disuguaglianze**

E' possibile che le parti in gioco non abbiano lo stesso potere, le stesse informazioni, la stessa competenza.

Anche in questo caso, si rischia che "vinca il più forte".

Esempio: la difficoltà di ribattere a qualcuno che ha una competenza tecnica superiore alla nostra in un determinato campo (anche solo valutare il preventivo di un idraulico...).



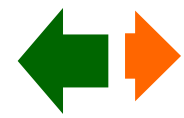
l'aspetto democratico

Una deliberazione è democratica se vi hanno accesso tutti coloro su cui ricadono gli effetti.

Lo slogan è: "Nessun impatto senza rappresentanza"

Tutti?

Tutti i punti di vista: gli stakeholder



Nei processi di decisione i **giochi a somma zero** sono molto frequenti, ma raramente si risolvono con la vittoria di una parte sull'altra. Piuttosto, portano a situazioni di **stallo**.

La possibilità di arrivare alla formulazione di una politica pubblica "fattibile" dipende dal grado di **consenso** che si riesce a ottenere tra tutti i principali stakeholder (attraverso la **negoziazione** o l'**argomentazione**).

Uno dei più importanti rami di studio e di intervento è la ricerca delle condizioni che portano al raggiungimento del consenso (***consensus building***).



costruire il consenso

