

## EDITORIALE

### ***Estremista negoziale***

*Estremista negoziale* è l'appellativo dato al professor Mario Quinto dai suoi studenti dell'Università di Roma Tre. Spiegava il perché dell'appellativo con un pizzico di civetteria "Sono abituato ad intravedere aspetti negoziali in qualsiasi luogo, qualsiasi situazione, qualsiasi contesto". Se c'era un argomento sul quale gli piaceva negoziare era la negoziazione, come era solito affermare.

In privato, nei corsi di formazione e nei tanti convegni ai quali ho assistito o partecipato con lui, le provocazioni erano sempre tante.

Prima fra tutte quella di cambiare nome al Ministero della giustizia in *Ministero della giustizia consensuale e contenziosa*.

L'attività provocatoria continuava in aula nel chiedere ai corsisti, ad esempio, "Chi ha più potere? Bill Gates, desideroso acquirente di una statuetta della Torre di Pisa, o il venditore ambulante delle statuette, dislocato ai piedi del monumento?". O anche riportando semplici situazioni familiari come la mamma che rivolgendosi alla sua bambina dice: "Mettiti il pulloverino! Mamma sente freddo ...!". Concetti fondamentali della negoziazione e della comunicazione erano da lui affrontati con rara semplicità e chiara logica.

Un'altra grande dote di Mario era la capacità di suscitare interesse negli altri ancora prima di parlare, con sguardi e silenzi, per poi mantenere alta l'attenzione con parole e toni sempre azzeccati.

Era solito ripetere che stava per pubblicare un volume. Ho avuto modo di affrontare l'argomento con lui in tanti momenti e modi, da amico, da consulente e da editore, ma il progetto non ha avuto ancora compimento. Si rinvia alle energie della figlia Vanessa di raccogliere e ordinare gli appunti lasciati per la pubblicazione tanto attesa.

I tre articoli che ha scritto per la mia rivista costituiscono la base, completa ed organica, della *teoria sul consenso o teoria della consensuologia* di Mario Quinto. Il sommario di questo numero de *la MEDIAZIONE* a lui dedicato prevede anche, come introduzione, l'intervento del Professore del 1 dicembre 2009 in occasione del Convegno "La conciliazione delle controversie civili e commerciali nel progetto di riforma: realtà e prospettive L. 18/6/2009 n. 69" promosso dall'ODCEC di Roma per la presentazione del C.P.R.C. (Centro per la Prevenzione e Risoluzione dei Conflitti) di concerto con il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. L'articolo rappresenta la migliore premessa al lavoro sulla *Teoria della consensuologia* di Mario Quinto.

MARCO CEINO