

01.11.13

La capacità di fare accordi

*La impariamo praticamente nella vita
ma spesso ci portiamo dietro inclinazioni
che non sono sempre così ottimali.
I metodi negoziali nei passi essenziali.*

di Pino De Sario*

Quante volte per decidere cosa mangiare la sera ci scontriamo in famiglia? “Stasera spaghetti!” e l’altro che risponde “Assolutamente no, voglio solo un bel riso”. Come fanno i due a rispettare il proprio desiderio personale ma nel contempo trovare un punto di unione con l’altro? Sembra facile, ma spesso ci possono mancare le basi di quello che chiamiamo negoziazione.

Negoziare significa fare sintesi, trovare una soluzione condivisa, un’uscita dal problema che soddisfi entrambi. Il tutto sarebbe più lineare se a interferire non si mettessero tutti quei fattori mentali che ingrossano i pregiudizi, gli stereotipi, le scorciatoie mentali, una selva di dispositivi che scattano tra noi umani, nei casi di convivenza stabile in casa o al lavoro. E proprio di queste barriere, i nostri metodi di comunicazione ecologica e facilitazione delle relazioni, provano a tenerne in conto.

Tanti tipi di negoziazione

A volte negoziare in un gruppo è far passare il volere della maggioranza (evitando di marginalizzare chi non è d’accordo); altre volte, la decisione è già presa e non si discute, qui la negoziazione si concentra sulle forme di azione che ne consegue. Ci sono tipi di accordi detti a “compromesso semplice”, in cui le parti si ripartiscono i vantaggi riducendo la divergenza; oppure negozialità fondate sulla “mutua concessione”, le parti si scambiano vantaggi al fine di ridurre le divergenze; o ancora forme di “compensazione”, le parti aggiungono contropartite in modo da favorire l’accordo.

Tuttavia, fare accordi è difficile per tutti, ai miei studenti dico sempre che la negoziazione è il livello superiore e più difficile della competenza relazionale (una specie di università), mentre le buone basi di parola e ascolto (sono la scuola elementare).

Il metodo dell’accordo negoziale

Accordo negoziale è la tecnica da applicare in casa e al lavoro, per tentare di uscire da una seppur fisiologica divergenza, con qualche scampolo di unione. Sono tre le condizioni efficaci:

1) *Dinamizzare*, occorre attivare una forte interazione sé-altro, in cui i punti di vista si confrontano, si intercettano sugli aspetti concreti, si sincronizzano.

2) *Connettere*, tramite la dinamizzazione si attiva una connessione mentale. La connessione non significa essere d'accordo, bensì in relazione, quando cioè i soggetti non divagano, non esagerano, non puntano i piedi inutilmente, bensì sono centrati sui fatti, sono misurati e moderati, tentano di non impantanarsi nelle loro piccinerie.

3) *Concretizzare*, è sintetizzare i fatti e le cose operative da svolgere.

Il metodo pratico segue tre passi: a) *idea grezza*, avanzare cioè un'idea di massima, già precisa, ma ancora aperta ad aggiunte e precisazioni; b) *parere dell'altro*, aprire a sue valutazioni e a possibili aggiunte; c) *definizione*, confezionare l'accordo nei particolari più specifici.

Questo scambio interpersonale finalizzato all'accordo è il più complesso perché agito direttamente con la persona divergente davanti (marito, figlio, collega). Si parte quindi dichiarando all'altro i punti concreti di un primo abbozzo, che serve da prima consultazione da concordare. Si definisce così un orientamento di base, sul quale è più agibile aggiungere particolari.

Vita difficile se non abbiamo metodo

In famiglia, al lavoro, nel tempo libero se ci facciamo caso è un continuo accordarsi, smussare, andare incontro all'altro, inventare soluzioni di uscita da problemi e conflitti, abbozzando uno slalom tra i paletti, come i migliori discesisti alla coppa del mondo di sci. Il punto saliente che ci può guidare è la ricerca dei fatti, stare cioè nelle cose pratiche in risposta agli interessi, dove per interessi intendiamo cose legittime tra cui bisogni, desideri, necessità, impellenze. Da evitare è la nuvola, forma mentale e relazionale viziosa incentrata su vaghezza, astrattezza, partito preso.

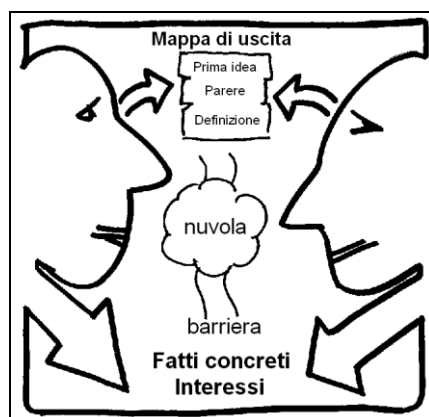


Fig. 1 - Dalla nuvola astratta ai fatti concreti

Per tornare agli spaghetti e al riso.

Marito: “Stasera spaghetti!”

Moglie: “Assolutamente no, voglio solo un bel riso”.

Marito: “Io desidero gli spaghetti, ma immagino che se dici riso, anche tu sei su questa lunghezza d’onda di volere quello che hai pensato tu”

Moglie: “Sì è così”

Marito: “Che ne pensi se stasera facciamo riso, come vuoi tu e domani prepariamo quello che mi viene voglia a me, in base anche a quello che mangio a pranzo in mensa?” (idea grezza) “ti può andare?” (parere dell’altro)

Moglie: “Va bene”

Marito: “Per me è importante non mangiare quello che ho già mangiato in mensa, ma forse è così anche per te... la prossima volta potremmo perciò consultarci partendo subito da cosa non intendiamo mangiare, così da arrivare all’accordo più rapidamente e meglio!?” (definizione per i giorni successivi).

Stiamo precisando che nell’*idea grezza* è bene che ci siano aspetti concreti, funzioni più abordabili ma allo stesso tempo precise e solide, per una collaborazione più stretta e per la negoziazione (non va posto qualcosa di marginale e di apparente, la cosiddetta “aria fritta”). Nel *parere dell’altro* è conveniente ricevere e nello stesso tempo assemblare, riunire le opzioni. La *definizione* infine, precisa i termini dell’accordo, i tempi, i dettagli dell’azione, i passi di verifica, le accortezze per una prossima volta.

* Direttore Scuola Facilitatori,
psicologo sociale, docente Università di Pisa
segreteria@scuolafacilitatori.it
www.scuolafacilitatori.it