

Negoziiazione tra le parti

di Anna Maria Megna

[Da "Strategie. Rivista Italiana di Programmazione Neuro Linguistica", n. 5, maggio - agosto 2004, pp. 46 - 48]

"Lasciate ai vostri giudizi il loro proprio sviluppo indisturbato, che – come ogni progresso – deve venire dall'intimo profondo e non può essere da nulla represso o accelerato. Tutto è portare a termine e poi generare. Lasciar compiersi ogni impressione e ogni germe d'un sentimento dentro di sé, nel buio, nell'indicibile, nell'inconscio irraggiungibile alla propria ragione, e attendere con profonda umiltà e pazienza l'ora del parto d'una nuova chiarezza..."

(Rainer Maria Rilke)

La tecnica di negoziazione tra le parti rientra nel modello per parti della Programmazione Neurolinguistica. Tale modello funziona sulla base di un presupposto: che nella persona ci siano "parti" autonome responsabili dei comportamenti che la persona agisce. Presupporre ciò non significa che l'esistenza delle parti sia reale, ma è utile e funzionale per ottenere risultati efficaci nella soluzione dei problemi. E' un modo efficace di analizzare e rielaborare i dati di realtà.

Quando coesistono due parti (interne od esterne) che hanno pareri diversi sullo stesso argomento si ha una situazione di conflitto.

Il conflitto interno alla persona genera incongruenze e malesseri; difficoltà di scelta e blocchi.

Nella negoziazione tra le parti si ha come ipotesi che il problema sia causato da due o più parti in conflitto fra di loro.

Ciascuna delle parti ha una funzione importante e necessaria per la persona e adempie in modo efficace al suo compito, ma le parti si intralciano! Operano sì in modo utile per la persona, ma il modo di agire di una è in conflitto con quello dell'altra.

Ad esempio può accadere che si sia intenzionati ad andare in palestra e si sta per farlo, quando qualcosa (ad es. una voce interna) ci dice che sarebbe bello rimanere al caldo guardando un bel film o terminando il libro che abbiamo appena iniziato. Si decide di rimanere in casa quando un'altra voce ci dice che non ci occupiamo abbastanza della nostra salute e del nostro corpo.....

In questo caso ci sono due parti le cui funzioni sono valide: sia quella della parte che vuole fare sport, che quella della parte che vuole leggere o guardare un film. Il problema è che, se entrambe vogliono assolvere al proprio compito contemporaneamente, nessuna delle due potrà funzionare bene perché interferiscono l'una con l'altra.

La negoziazione è un altro modo di organizzare l'esperienza: **il problema è dato dall'attivazione contemporanea di due o più parti che cercano di svolgere la propria funzione** e la soluzione si avrà al termine della negoziazione.

Per poter negoziare è necessario:

- *entrare in comunicazione con ciascuna parte e trovarne l' **intenzione positiva***
- *che la trattativa tra le due parti **soddisfi le intenzioni** di entrambe*
- *che le due parti siano pienamente consapevoli della **reciproca necessità** di trovare un accordo*

Nello schema di negoziazione è importante trovare quali sono le parti che si ostacolano a vicenda, scoprire quali sono le loro funzioni e soprattutto le loro intenzioni che si presuppongono essere positive per entrambe le parti.

In questo schema si agisce in modo tale che le due parti non entrino più in conflitto e non disperdano le energie della persona.

Lo scopo è riconciliare le parti in conflitto.

Fino ad ora si è parlato di parti interne alla persona.

Tuttavia lo schema della negoziazione della PNL ha alcune caratteristiche in comune con la negoziazione classica tra due persone e sistemi.

I presupposti citati in corsivo nella pagina precedente sono necessari anche in qualsiasi negoziazione tra parti esterne.

La struttura di entrambe è win-win, io sono ok - tu sei ok, io vinco – tu vinci. Lo scopo è soddisfare gli interessi delle parti e mantenere e/o migliorare i rapporti.

Per far ciò è importante: conoscere se stessi, conoscere l'altro, trovare i vantaggi reciproci dell'accordo e i criteri che porteranno all'accordo.

E' comunque necessario precisare che nella negoziazione tra persone o sistemi non avviene l'integrazione tra le parti.

Schema di negoziazione tra le parti

- 1) Definizione del problema e identificazione delle parti coinvolte**
- 2) Stabilire una cornice di accordo affinché entrambe le parti acconsentano all'accordo**
- 3) Rivolgere alle parti domande relative alle loro funzioni positive (specifica dei criteri) e al riconoscimento della parte che le ostacola**
- 4) Stabilire una comunicazione fra le parti**
- 5) Constatare e assicurarsi che l'accordo di tutte le parti sia congruente**
- 6) Verifica ecologica**

Esercizio: **Negoziazione tra parti interne con ancore spaziali o sedie**

Obiettivi:

- fornire conoscenze sulle tecniche di negoziazione così da sviluppare le capacità di problem solving e di gestione di conflitti interni e/o esterni
- sviluppare e allenare la capacità di entrare nelle diverse posizioni percettive
- allenarsi ad affrontare creativamente e attivamente i problemi e prendere decisioni adeguate
- sviluppare la capacità di accedere alle proprie risorse e potenzialità latenti
- trovare risposte efficaci ai problemi che si presentano all'interno di qualsiasi sistema

Utilizzo:

l'esercizio può essere utilizzato in percorsi formativi contenenti temi dedicati a:

- gestione del conflitto e negoziazioni tra parti interne in conflitto
- gestione del conflitto e negoziazione tra parti esterne in conflitto (fino al riconoscimento e scambio di qualità)
- gestione dei gruppi (fino al riconoscimento e scambio di qualità)
- problem solving (fino al riconoscimento e scambio di qualità)

Dimensione del gruppo: gruppi di tre persone (A, B, C: esploratore, programmatore, osservatore)

Durata: 30 minuti per ogni soggetto; totale 90 minuti

Struttura dell'esercizio:

DEFINIZIONE DEL PROBLEMA E DELLE PARTI IN CONFLITTO

- Collocare due ancore spaziali (due sedie) una di fronte all'altra e dare un nome alle due parti coinvolte

(es. X e Y). Programmatore a esploratore:

“ Metti visivamente le parti sulle due sedie (o ancora spaziali) e attribuisce loro un nome”

STABILIRE LA CORNICE DELL'ACCORDO

- Il programmatore chiede all'esploratore:
“ Chiederemo a queste due parti un sistema per funzionare insieme e per trovare un accordo di cui entrambe le parti saranno entrambe soddisfatte. Sei d'accordo? Con chi vuoi cominciare a lavorare?”

IDENTIFICARE I CRITERI E LE INTENZIONI DELLE PARTI

- L'esploratore si associa con una delle due parti (ad es .X)
- Il programmatore intervista X:
*“ Quali sono le cose importanti per te?
Cosa fai di positivo per il soggetto?
E questo che cosa gli da?”*
- L'esploratore ritorna al centro (dissociato rispetto alle parti)
- L'esploratore si associa con Y
- Il programmatore intervista Y:
*“ Quali sono le cose importanti per te?
Cosa fai di positivo per il soggetto?
E questo che cosa gli da?”*
- L'esploratore ritorna al centro (dissociato rispetto alle parti)

RICONOSCIMENTO E SCAMBIO DELLE QUALITÀ

- L'esploratore si associa ad X
- Il programmatore chiede ad X:
- *“Hai sentito cosa ha detto Y?
Riconosci, apprezzi o stimi il fatto che Y stia lavorando con un'intenzione positiva nei confronti del soggetto?
Condividi queste intenzioni?
Quali sono le qualità di Y (che tu non hai) che potrebbero essere utili per le tue intenzioni o che vorresti avere per te?”*
- L'esploratore torna in centro e il programmatore gli chiede se X gli sembra convinto
- L'esploratore si associa a Y
- Il programmatore chiede ad Y:
*“Hai sentito cosa ha detto X?
Riconosci, apprezzi o stimi il fatto che x stia lavorando con un'intenzione positiva nei confronti del soggetto?
Condividi queste intenzioni?
Quali sono le qualità di X (che tu non hai) che potrebbero essere utili per le tue intenzioni o che vorresti avere per te?
C'è qualcosa che tu hai e che X vorrebbe. Sei disposto a portare ad X le qualità che tu hai e che potrebbero servirgli? Inviale ad X con un flusso energetico affinché possa provare da subito cosa vuol dire funzionare con quella qualità”*
- L'esploratore torna in centro e il programmatore gli chiede se Y gli sembra convinto
- L'esploratore si associa a X
- Il programmatore chiede ad X:
*“Hai sentito cosa ha detto Y?
C'è qualcosa che tu hai e che Y vorrebbe. Sei disposto a portare ad Y le qualità che tu hai e che potrebbero servirgli? Inviale ad Y con un flusso energetico affinché possa provare da subito cosa vuol dire funzionare con quella qualità”*

INTEGRAZIONE

- L'esploratore torna al centro. Il programmatore chiede se, secondo lui, X e Y sono in accordo. Se sì, gli chiede di immaginare che le due parti si avvicinino fino a fondersi in un'unica figura scambiandosi le qualità e integrandosi.

“Quello che vedi ti piace? Se si fai un passo avanti ed entra in associato con questa figura. Come ti senti?”

FEEDBACK

- L'esploratore dice come si è sentito. L'osservatore dà un suo feedback al programmatore.

Bibliografia

R.M.Rilke – Lettere a un giovane poeta – Adelphi, Milano 1980 (ediz. originale 1929)

R. Bandler, J. Grinder - La metamorfosi terapeutica - Astrolabio, Roma 1980

R. Bandler, J. Grinder - La ristrutturazione - Astrolabio, Roma 1983

R. Fisher, W. Ury - L'arte del negoziato – Mondadori, Milano 1995

F. Tamanza, S. Cominetti – Modulo Practitioner (appunti), Bologna, novembre 1996

R. Dilts, T. Hallbom, S. Smith - Convinzioni. Forme di pensiero che plasmano la nostra esistenza - Astrolabio, Roma 1998

R. Dilts – Creare modelli con la PNL - Astrolabio, Roma, 2003

R. Dilts - I livelli di pensiero - NLP Italy, Ugnano (Bg), 2003