

## 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