

MARE O MONTAGNA?

La negoziazione in formato tascabile

modelli di
comunicazione
ISTITUTO DI INTELLIGENZA SISTEMICA



IL MINDSET GIUSTO: IL QUADRO ACCORDO

Nella negoziazione WIN-WIN è importante partire da un presupposto condiviso, e cioè che nessuno deve perdere. Questo si chiama Quadro-Accordo ed è da chiarire a monte: non stiamo giocando a chi vince e chi perde

CHECK UP: GLI OBIETTIVI INIZIALI

Mettiamo che Luisa e Gianni stiano decidendo dove andare in vacanza, lui vuole il mare e lei la montagna. Questi sono gli obiettivi di partenza, che rispondono alle domande:
Cosa voglio? Come saprò di averlo raggiunto?
Vanno chiariti ad entrambi prima di cominciare.



GUARDARE OLTRE: LE FINALITÀ

Gli obiettivi servono di solito a soddisfare un nostro criterio più generale, che resta nascosto (all'interlocutore ma a volte anche a noi stessi): la "finalità". Ecco le domande per scoprirla:
Cosa voglio ottenere davvero raggiungendo questo obiettivo? (es. andando al mare, o in montagna)
Cosa c'è di importante per me a livello più generale?



LA POSTA IN GIOCO

Cosa otterrebbe di positivo l'interlocutore accettando la mia proposta? Immagina e prospettagli i possibili risultati e le possibili finalità



FEEDBACK, DOMANDE E ALTERNATIVE COMPATIBILI

Chiedere all'interlocutore: cosa non ti soddisfa? Cosa potrebbe soddisfarti? Cosa c'è di importante per te in questo? Proporre altre ipotesi compatibili con le finalità di entrambi: se fosse x invece di Y?
Raccogliere i feedback e riformulare altre ipotesi

