

Come gestire i conflitti con i genitori - Parte 2

Non solo trovare serenità, ma ricostruire il clima di fiducia e collaborazione.

A cura di Carlo Matteo Callegaro



Recap incontro precedente

- Il conflitto è parte della relazione e può far evolvere la relazione stessa
- Per gestire i conflitti bisogna:
 - Capirli
 - Pianificare la comunicazione
 - Negoziare
 - Monitorare e verificare
- Esistono tipi di conflitti diversi
- Organizzare con attenzione la comunicazione e la gestione degli incontri



Il problema

Purtroppo in una controversia, le parti credono solitamente di avere la risposta esatta: **il loro punto di vista deve prevalere.**

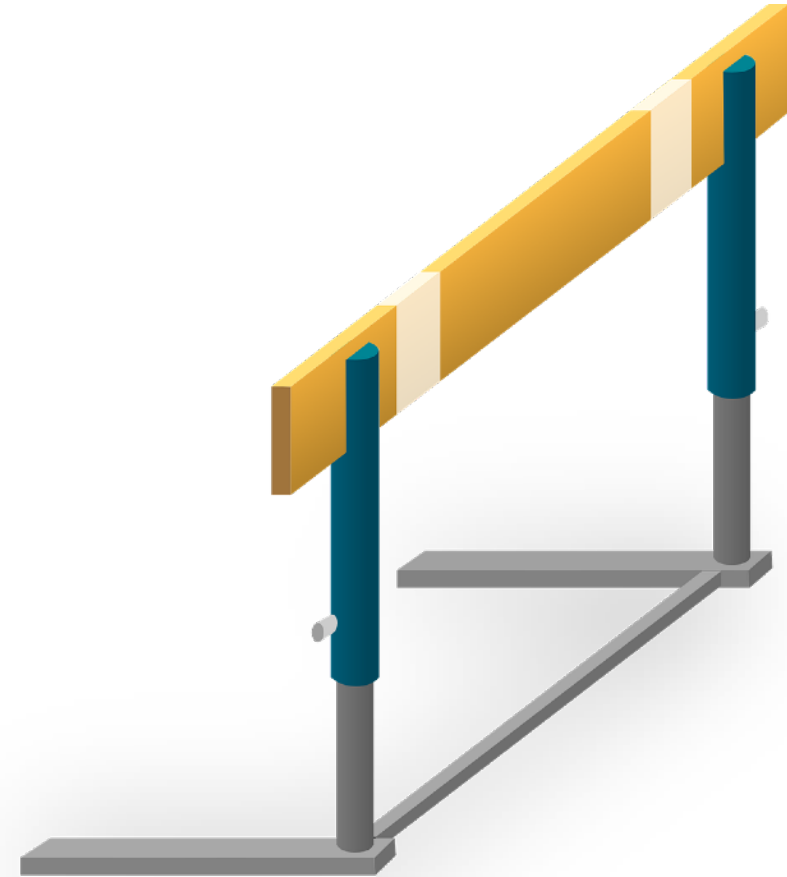
Spesso il solo suggerimento creativo è di dividere in due la parte contesa.



Gli ostacoli ad una negoziazione

Quattro ostacoli che inibiscono di escogitare una certa abbondanza di soluzioni

- Giudizio prematuro
- Ricerca di una sola risposta
- Assunzione della torta fissa
- Pensare che risolvere il loro problema è affar loro



Giudizio prematuro

Nulla è più critico di un senso critico in agguato per cogliere i difetti di una nuova idea.

Il giudizio ostacola l'immaginazione



Ricerca di una sola risposta

Le persone vedono come loro compito restringere la distanza fra le posizioni, non allargare la gamma delle opzioni possibili.

Se il primo impedimento alla creatività è il giudizio prematuro, il secondo è una prematura restrizione del campo

Assunzione della torta fissa

La maggior parte delle persone vede la situazione, in una trattativa, come un "o io o lui".

O io ottengo ciò che stiamo disputando, o lo ottiene l'altro.



Pensare che la soluzione è affar loro

Se un negoziatore vuol raggiungere un accordo che soddisfi i suoi interessi, deve sviluppare una soluzione che faccia appello anche **all'interesse** della controparte.

Spesso c'è una certa riluttanza psicologica ad accordare una qualche **legittimità** alle vedute della controparte.

La cura

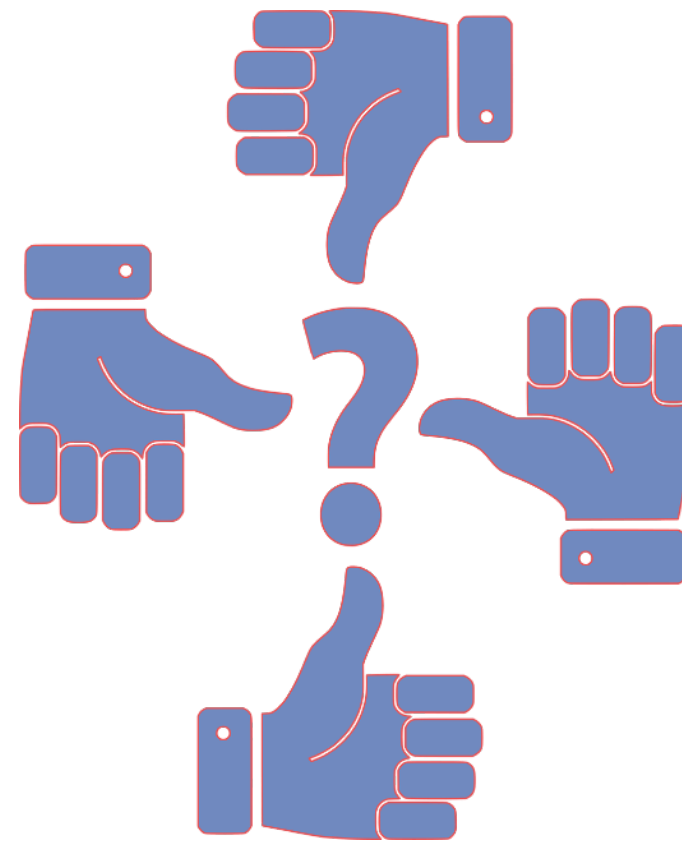
1. Separare l'atto d'inventare opzioni da quello di giudicare
2. Allargare le opzioni sul tappeto piuttosto che mirare a una sola risposta
3. Cercare il vantaggio di ambo le parti
4. Inventare modi per facilitare alla controparte le decisioni che deve prendere



Come pianificare la comunicazione?

Un criterio, utile per scegliere un'opzione piuttosto che l'altra, si deve basare su:

- equità
- efficienza
- validità scientifica



Importante

NON CEDERE ALLE PRESSIONI



Si ma....

Che si fa se loro sono più forti,
non vogliono cedere?

Sviluppate la vostra MAAN -
Migliore Alternativa a un
Accordo Negoziato



MAAN

Proteggersi è comunque un imperativo in ogni trattativa

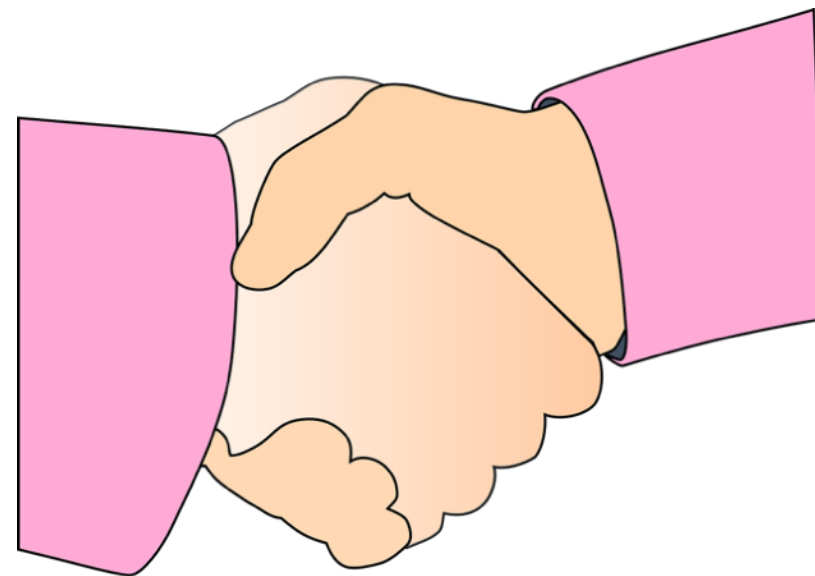
Conviene quindi fissare in anticipo la peggior situazione accettabile.

Valutate cosa fare in caso il negoziato salti, quali costi sosterrete? Avete altre strade da percorrere in caso non si giunga a un accordo?



Recap

- I quattro ostacoli ad una negoziazione
- La cura
- La MAAN



The last but not the least

- Non sempre i conflitti si risolvono con un incontro, considerate piuttosto che è un percorso.
- Un percorso a volte lungo, in cui serve tempo per costruire fiducia
- Il risultato però vi ripagherà di tutti gli sforzi fatti

