

NEGOZIAZIONI

Per concludere affari o stabilire relazioni-Deal Making Negotiation

- Sguardo al futuro
- Creatività
- Attenzione agli interessi delle parti
- Alternative aperte
- Approccio comune alla risoluzione del problema
- Libertà di entrare nella negoziazione o fare altre scelte
- Frame di guadagno

Per risolvere una disputa - Deal Settlement Negotiation

- Sguardo al passato
- Recriminazioni e rivendicazioni- colpa
- Attenzione ai diritti
- Difficoltà nel ricercare alternative
- Approccio avversariale
- La storia precedente obbliga a rimanere in relazione
- Frame di perdita

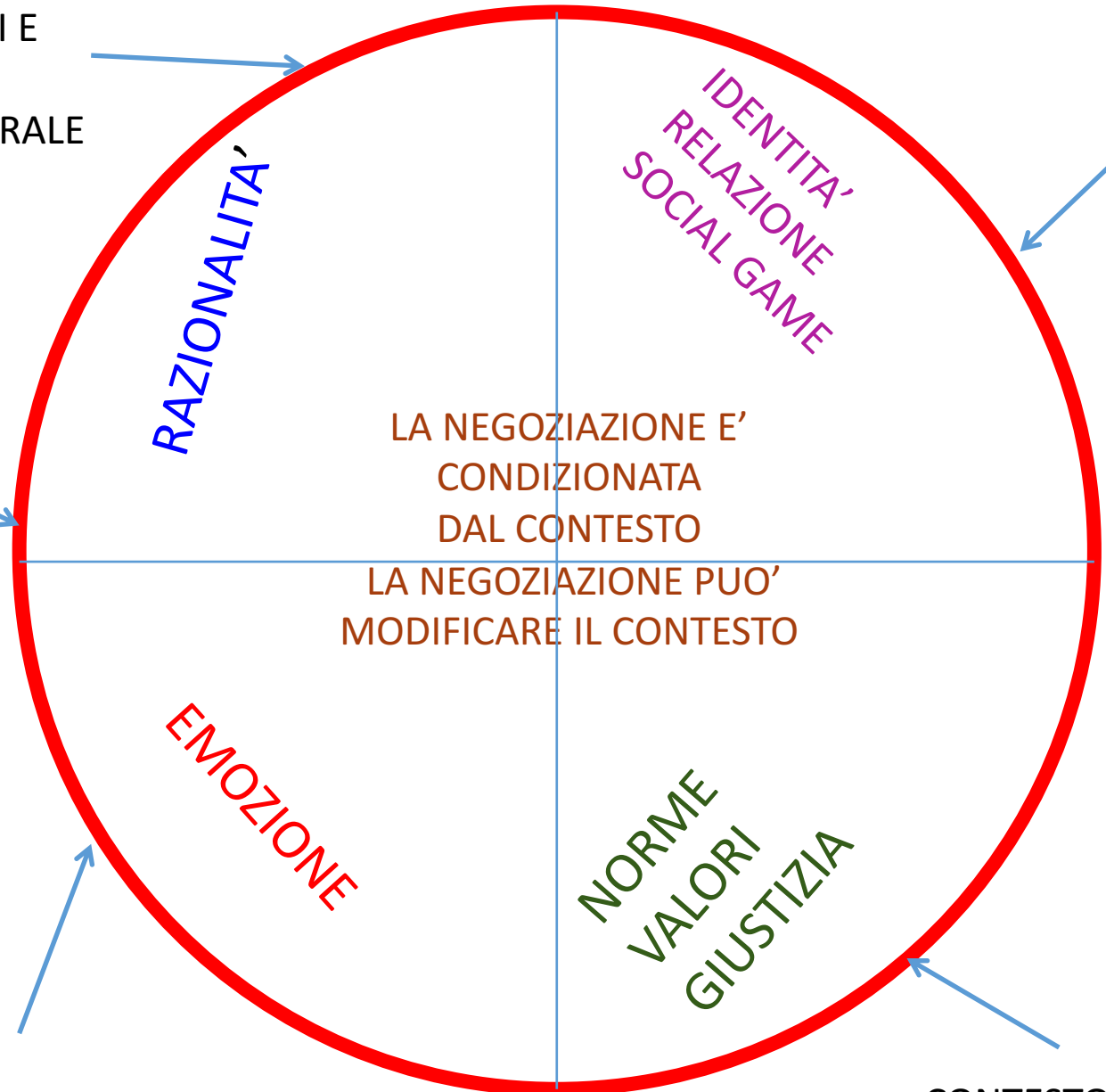
ALTRI ATTORI E
COMPARE,
TERZO NEUTRALE
GIUDICE

CONTESTO
FRAME
PUNTO DI VISTA
REGOLE SOCIALI
GIURIDICHE
CULTURA
VALORI

TEMPI

SOGGETTIVITA'
DIMENSIONE
INTRAPSICHICA
VISSUTI PERSONALI
NARRAZIONE

CONTESTO STABILE
STRUTTURATO/
INSTABILE



RAZIONALITA'

IDENTITA'
RELAZIONE
SOCIAL GAME

EMOZIONE

NORME
VALORI
GIUSTIZIA

LA NEGOZIAZIONE E'
CONDIZIONATA
DAL CONTESTO

LA NEGOZIAZIONE PUO'
MODIFICARE IL CONTESTO

Un trafficante di diamanti si accorda con un acquirente per una vendita.

Dati i rischi di un incontro aperto decidono che lo scambio avverrà nel modo seguente:

In un punto isolato all'interno di un bosco verrà lasciata la valigia con i diamanti. In un altro punto la valigia con i soldi.

Nello stesso tempo l'uno si recherà nel luogo dove l'altro ha lasciato la valigia e l'affare è fatto

Al trafficante di diamanti viene subito un'idea: potrebbe lasciare la valigia piena di fondi di bottiglia invece dei diamanti ed andarsene con la valigia con i soldi.

Ma subito è assalito da un dubbio: e se all'acquirente viene in mente la stessa cosa: lasciare la valigia piena di carta e prendersi i diamanti?

Acquirente

Coopera
(soldi)

Defeziona
(carta)

Coopera
(diamanti)

4,4

0,8

Venditore

Defeziona
(vetro)

8,0

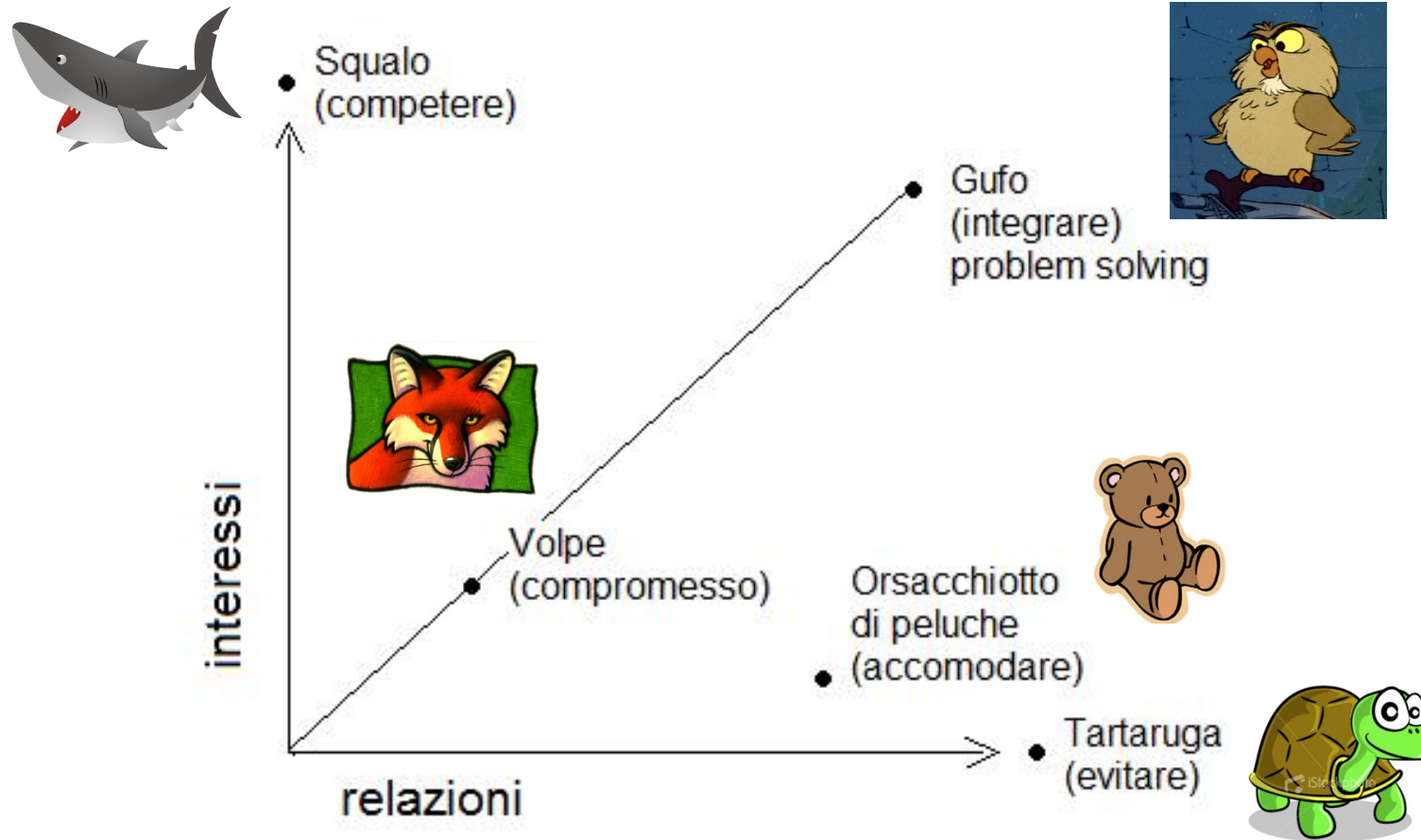
3,3

	Coopera (soldi)	Defeziona (carta)
Coopera (diamanti)	4,4	0,8
Defeziona (vetro)	8,0	3,3

The matrix is a 2x2 grid. The top row is labeled 'Coopera (diamanti)' and the bottom row is labeled 'Defeziona (vetro)'. The left column is labeled 'Coopera (soldi)' and the right column is labeled 'Defeziona (carta)'. The payoffs are: (4,4) for (Coopera, Coopera), (0,8) for (Coopera, Defeziona), (8,0) for (Defeziona, Coopera), and (3,3) for (Defeziona, Defeziona). Arrows point from (4,4) to (0,8) and from (8,0) to (3,3). A red box surrounds the (3,3) cell.

STILI DI NEGOZIAZIONE

THOMAS K.W. E KILMANN R.W. 1974



IL PROCESSO DI NEGOZIAZIONE

ORIENTAMENTO
avvicinamento alla
negoziazione
Creazione del
contesto negoziale

POSIZIONAMENTO
Espressione della
posizione e
sostegno

LA DANZA
Scambio di
informazioni
Iniziano le concessioni

LA FASE FINALE
Prendere o
lasciare o
cercare
alternative
deadline

**CHIUSURA E
ACCORDO**
Final Breakdown

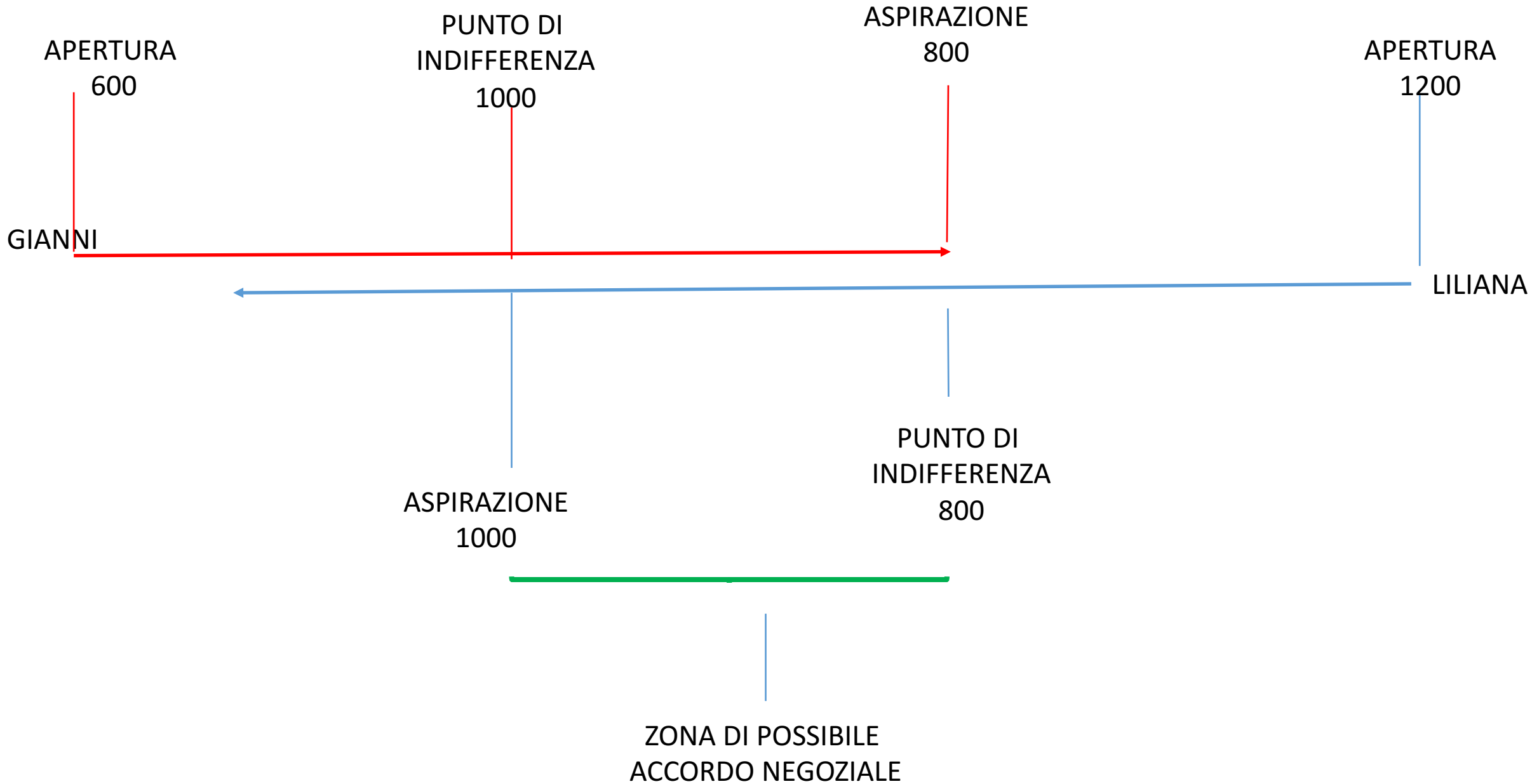
+1 io vinco

GIOCO A SOMMA ZERO

tu perdi -1



AMBIGUITA'



DECISIONE

Si assume in relazione a ciò che si ritiene possa accadere -
Non su ciò che accadrà

credenze o convinzioni
livelli di aspirazione
quadro culturale e normativo

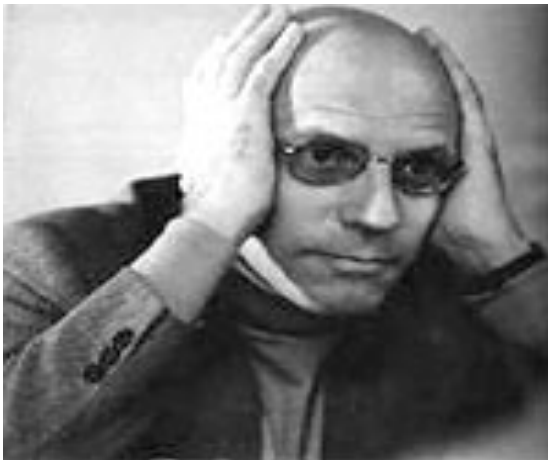


agente
buone ragioni

capacità cognitive

ambiente

Distinguere il problema



dalle persone

I SETTE ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE SECONDO IL PON

- ✓ **Interessi**
- ✓ **Alternative**
- ✓ **Opzioni**
- ✓ **Criteri oggettivi**
- ✓ **Comunicazione**
- ✓ **Relazione**
- ✓ **Impegno**

DISTINGUERE LE POSIZIONI DAGLI **INTERESSI**

ELABORARE UN ORDINE PRIORITA'

CAPIRE I PROPRI INTERESSI E TENTARE DI
COMPRENDERE QUALI SONO QUELLI DELL'ALTRA
PARTE

NON PERSONALIZZARE LE QUESTIONI

ALTERNATIVE



MAAN – BATNA

Migliore Alternativa All'Accordo Negoziato
Best Alternative To Negotiated Agreement



LEGITTIMAZIONE: CRITERI OGGETTIVI



Generare opzioni

We're brainstorming here,
and there are no dumb ideas.
But if we weren't brainstorming,
that would have been
a really, *really* dumb idea.



- RICONOSCIMENTO
- COERENZA
- RECIPROCITA'
- RISPETTO
- REGOLE
- FIDUCIA
- BUONA FEDE

IL CICLO DEL
NEGOZIATO INTEGRATIVO

