



DUE + DUE  
NON SEMPRE FA QUATTRO

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## Oggetti a disposizione

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Cassetta dei farmaci</b></li><li>• <b>Cassetta degli attrezzi</b></li><li>• <b>1 litro di acqua a testa</b></li><li>• <b>Cibo per due giorni</b></li><li>• <b>Lenza da pesca e amo</b></li><li>• <b>Bussola</b></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>4 Razzi segnalatori</b></li><li>• <b>Radio forse rotta</b></li><li>• <b>Carta marittima</b></li><li>• <b>Gasolio per il motore della scialuppa 5 litri</b></li><li>• <b>Dei remi</b></li><li>• <b>1 coperta a testa</b></li><li>• <b>1 coltello</b></li></ul> |
|--|--|



## 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

Il conflitto è naturale tra i sistemi viventi che entrano in relazione.

Il conflitto è considerato qualcosa di utile a trasformare il contesto in una condizione di maggior benessere.

Quindi non va soppresso, ma gestito.

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

<b>Decisioni private delle parti</b>	<b>Evitamento del conflitto</b> <b>Discussioni informali</b> <b>Mediazione (pratica collaborativa)</b>
Decisioni private affidate a terzi	Negoziazione (pratica collaborativa) Decisione amministrativa Arbitrato
Decisioni pubbliche (legali) affidate a terzi	Giudizio legale Azioni legislative
<b>Azioni coercitive extralegali</b>	<b>Azioni diretta non violenta</b> <b>Azione violenta</b>

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

La trappola del confitto risiede nel concentrarsi più nel cercare la soluzione che nel modo di ricercarla.

Superare la modalità avversariale.

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

Quattro principi del procedimento collaborativo:

- Fare affidamento al potere della **comprensione**, più che sulla persuasione e coercizione.
- Spetta **alle parti la responsabilità principale** del se e del come risolvere la controversia
- Le parti traggono maggior vantaggio dal **lavorare insieme** e **prendere decisioni insieme**
- I conflitti sono risolti più efficacemente portando alla luce **ciò che si cela al di sotto** del livello in cui le parti vivono il problema

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

La negoziazione sulle posizioni ha i seguenti **svantaggi**

- Accordi non soddisfacenti per le parti
- Non è efficiente dal punto di vista dei tempi tanto più le posizioni sono distanti
- Discutere sulle posizioni danneggia i rapporti futuri
- Essere gentili aiuta?



# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## *Morbido*

Le parti sono amici  
Lo scopo è accordarsi  
Essere morbidi con il problema e con le persone  
Fare offerte  
Svelare fin dove potete scendere  
Insistere sull'accordo  
Cedere alla pressione  
Cercare di evitare la prova di forza  
Fidarsi degli altri

## *Duro*

Le parti sono avversari  
Lo scopo è vincere  
Essere duri con il problema e le persone  
  
Fare minacce  
Nascondere fin dove si può nascondere  
Insistere sulla propria posizione  
Fare pressione  
Cercare di vincere la prova di forza  
Diffidare degli altri



# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

<p><b>Morbido</b> Le parti sono amici</p> <p>Lo scopo è accordarsi</p> <p>Essere morbidi con il problema e con le persone Fare offerte Svelare fin dove potete scendere Insistere sull'accordo Cedere alla pressioni</p> <p>Fidarsi degli altri</p>	<p><b>Duro</b> Le parti sono avversari</p> <p>Lo scopo è vincere</p> <p>Essere duri con il problema e le persone Fare minacce Nascondere fin dove si può nascondere Insistere sulla propria posizione Fare pressione</p> <p>Diffidare degli altri</p>	<p><b>Di principio</b> Le parti sono persone che risolvono un problema Lo scopo è un buon esito raggiunto con efficienza e amichevole</p> <p>Essere duri con il problema morbidi con le persone Esplorare gli interessi Evitare di darsi un limite invalicabile Cercare criteri oggettivi Ragionare e accettare i principi non alle pressioni Procedere indipendentemente dalla fiducia</p>
---	---	---

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## Alternativa

1. Persone: scindere le persone dal problema
2. Interessi: concentrarsi sugli interessi non sulle posizioni
3. Opzioni: generare una gamma di possibilità prima di decidere che cosa fare
4. Criteri: insistere perché i risultati si basino su criteri possibilmente oggettivi

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## 1 Le Persone

Scindere le persone dal problema

- Percezione
- Emozione
- Comunicazione orientata alla comprensione  
«io non tu»

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## 2 Concentrarsi sugli interessi e non sulle posizioni

Problema fondamentale:

- Conflitto tra desideri, bisogni e preoccupazioni che non sono posizioni.
- Dietro le posizioni contrapposte ci sono interessi spesso condivisi
- Livello dei significati

# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## 3 Creare opzioni

Avere chiaro il problema prima della soluzione

Il giudizio ostacola la creatività

Andare oltre al vinco io perdi tu

Prima si crea poi si decide

Tecnica del brainstorming

Evitare le rigidità cognitive

Gioco: 5-2-9-8-4-6-7-3-1-0

2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO



# 2+ 2 NON SEMPRE FA QUATTRO

## 4 stabilire criteri oggettivi

Utili ad andare oltre ad un sistema negoziale sul confronto delle volontà

Esempi:

Valore di mercato

Giudizio scientifico

Efficienza

Costi

Standard morali

Reciprocità