Percorsi di Apprendimento Interattivo per Studenti

Enzo Spaltro

Quindicesima lezione

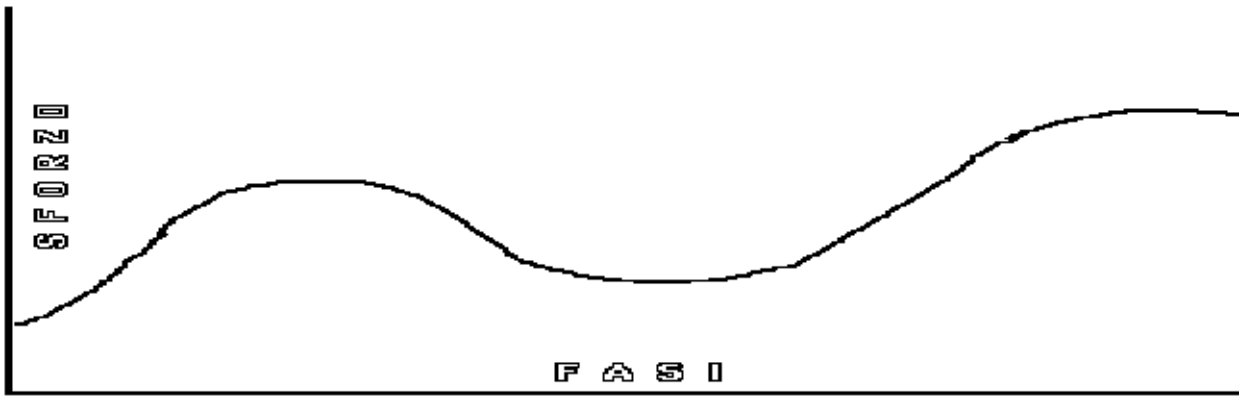
11° LA NEGAZIONE DELL'OZIO

La realtà sociale è frutto dei continui conflitti, accordi e negoziati tra i soggetti.
Non è oggettiva, ma soggettiva.
La cosiddetta oggettività deriva da questo magma che la rete delle relazioni tra soggetti.
Il potere vigente non accetta la negoziazione, il tavolo delle trattative.
Lo subisce solo se ne è costretto.
Altrimenti impone la sua soggettivitià che proclama come oggettiva.
Così l'oggettività è un mezzo per costringere, come ha detto il filosofo cileno, Humberto Maturrana.
La soggettività è invece un mezzo per sensificare, per dare senso, assenso, dissenso, consenso, quindi creare significati, come ha detto lo psicologo italiano Agostino Gemelli nella sua teoria della percezione.
La soggettività permette la costruzione continua della realtà sociale ed è un modo per utilizzare la negoziazione per realizzare questa inter-soggettività.
La parola negoziazione deriva dal latino negazione dell'ozio ed il termine negocio in spagnolo signfica affare, convenienza, guadagno.
La parola ha quindi un significato costruttivo.
La negazione dell'ozio significa l'uscita dalla passività.
Il negoziato è infatti lotta, partecipazione e desiderio di cambiamento.
Oltre che pretesa di sovranità, cittadinanza e benessere.
Però in passato negoziare ha signficato doppio gioco, e quindi disonestà.
Servire due padroni per millenni non è stato accettato.
Spesso negoziato veniva scambiato per tradimento.
Molte persone sono state uccise per avere "trattato" col nemico.
La doppia appartenenza è stata per secoli rifiutata in tutte le parti del mondo.
Bene lo sanno i sindacalisti che nelle loro origini sono stati fortemente perseguitati per questa loro motivazione negoziale.
L'idea di trattare era infatti strettamente legata all'idea di tradire.
Il pensiero duale e poi l'idea di gruppo hanno a poco a poco smussato questa rigidità relazionale ed hanno così costruito un'immagine positiva, prima del negoziato (a due) poi della mediazione (a tre) e poi ancora della conversazione (a molti).
L'idea di gruppo è stata l'idea forza di questo sviluppo e di questa conversione sulla via del benessere.

IL CICLO NEGOZIALE

F A S I

1	2	3	4	5	6
NASCITA	PIATTAFORMA	PIANO	CONFRONTO	CHIUSURA	



LA NEGOZIAZIONE INCLUDE

1. IL CONFLITTO COME FISIOLOGIA DEL RAPPORTO
2. LA PLURALITA' COME VARIABILE INDIPENDENTE
3. IL PROCESSO DETERMINA LA SOGGETTIVITA' COME VARIABILE INDIPENDENTE PIU' CHE IL CONTENUTO
4. LA COMPLESSITA' COME SITUAZIONE FISIOLOGICA, PATOLOGICA E' LA SEMPLICITA'
5. L'OBBIETTIVITA' E' IDEOLOGICA IL NEMICO E' NECESSARIO , INELIMINABILE: E' LA PREMESSA DELLA PLURALITA' E DELLA SOGGETTIVITA'
6. LA NEGOZIABILITA' E' CICLICA (alta e bassa) PERIODICITA' E CICLICITA' SONO NECESSARIE
7. IL PROGETTO PREVALE SUL DESTINO QUANDO SI NEGOZIA SI RIFIUTA IL DESTINO

TIPOLOGIA DEGLI STILI NEGOZIALI

PUNTI FORTI [+] e PUNTI DEBOLI [-]

1. UOMO DELLA FORESTA
   + creativo, ambizioso, carismatico, tenace, competitivo, manutentivo, attento;
   - insensato, disgregante, intrusivo, tumultuoso, infido, sleale, aggressivo, combattivo;
2. DITTATORE
   + assertivo, organizzato, posato, deciso, astuto, analitico, efficiente;
   - rigido, isolato, ostinato, insistente, autoesigiente, giudicante, intimidente;
3. UOMO OMBRA
   + motivato, competente, discreto, creativo, leale, tenace, autosufficiente, fidato;
   - limitato, in-competente, rigido, insensibile, evasivo, abbottonato, privato, infido, ambiguo;
4. PAPA'- MAMMA
   + premuroso, stimolante, incoraggiante, energico, attento, aggraziato, calmo, espansivo;
   - manipolatore, contorto, opaco, intimorente, iperprotettivo, trascurato, paternalista, seduttivo;
5. POMPIERE
   + piacevole, aggraziato, armonioso, aiutante, leale, attento, affidabile, diplomatico;
   - pignolo, svaccante, ansioso, indeciso, apatico, ossequioso, indipendente, evasivo;
6. VITTORIOSO
   + obiettivo, non giudicante, curioso, chiaro, trasparente, motivato, deciso, sensibile, aperto, forte;
   - teoricamente nessuna.

INTER-REAZIONI TRA DIVERSI STILI NEGOZIALI

Risponde ad un negoziatore di tipo... Ex ruoli nella Società Famiglia	Dittatore	Uomo della foresta	Uomo ombra	Papà - mamma	Pompiere	Vittorioso
Dittatore Nobile Promigenito	Stato di guerra Scontro O	Difesa Conservazione del titolo verso lo sfidante	Marcia in silenzio nella nebbia	Grandi dibattiti ed ufficialità di posizioni	Interpretazioni e sarcasmo Superiorità	Forte coi deboli e debole coi forti
Uomo della foresta Secondogenito	Sfida verso il detentore del titolo Attacco	Allarme totale Mobilitazione generale	Il ragno che blocca la mosca o cerca di farlo	Il peccatore va a confessarsi dal prete O	Dissacrazione e sarcasmo	Comportamento da manuale: sforzo di ortodossia O
Uomo ombra donne	Camaleonte, mimetizzarsi, silenzio	Ammirazione e breve fascino O	Nave nella notte, senza luna nè radar: cautela	Papà, tu parli ed io ti ascolto: ossequiosità	Discolpa scuse ed offerta di solidarietà O	Meno male che c'è uno che mi capisce: come te nessuno
Papà - mamma terzogenito	Vecchio alpino o compagno di scuola	Ecco infine qualcuno che ha bisogno di me O	Stammi un po' ad ascoltare: mi segui?	Sfida ufficiale Campionato della categoria	Genitore che aiuta il bambino a crescere: dai sbrigati	Dammi una mano cerca di collaborare con me, aiutati
Pompiere terzogenito	Mi adeguo Resa senza condizioni	Fuga o atteggiamento masochista. Mi piace soffrire	Diffusione di brutte notizie: va tutto male	Dipendenza e passività Parassitismo	Legame di complicità immobilista. Sto bene così	Coraggio Fai presto ad agire e lasciami in pace
Vittorioso	Prodenza e precisione: bisogna calcolare tutto	Poliziesco e controllore: sta calmo ragazzo!	Continua a star zitto e fermo: mi piaci così	Non mi piace essere preso in giro: siamo pari	Invito a partecipare e ad uscire allo scoperto	Mi piace il tuo stile e modo di fare: concludiamo O

Un negoziatore di tipo
Come?
+ inter-
- relazioni tra diversi stili negoziali

Indietro

Contatta il Prof. Enzo Spaltro