

Negoziare un accordo durevole

Rosa Maria Nicotera
Centro Mediana - Novara
www.consorziomediana.it

Dott.ssa R.M.Nicotera



La negoziazione

«Il negoziato è un processo in cui due o più controparti, nessuna delle quali è in grado di prevalere sull'altra, tentano di raggiungere un accordo che rappresenti una soluzione soddisfacente per tutti (...) E' un processo che si svolge dinamicamente al centro del quale sta un problema che aggrega e accomuna(...)»

L'idea di fondo è quella di trovare una soluzione che sia soddisfacente per tutti»

(R.Fisher -W. Ury)

Specificità e obiettivi della fase negoziale in mediazione familiare

La fase negoziale è l'elemento che specifica la mediazione.

La sua specificità è data dagli obiettivi che si pone ma soprattutto dal metodo che la differenzia da altre forme di negoziazione

L'obiettivo è quello di facilitare accordi condivisi e soddisfacenti per entrambe le parti sia sugli aspetti economici e patrimoniali che su quelli relazionali per permettere alla coppia la **riorganizzazione** di un nuovo e duraturo rapporto basato sul **comune interesse** costituito dai figli ed evitare la rottura dei legami.

Premesse per una negoziazione efficace

La capacità di riconoscere con **buona dose di razionalità** quali sono le soluzioni più convenienti per se stessi, ma compatibili con i bisogni dell'altra parte, rinunciando a richieste eccessivamente penalizzanti per l'una o per l'altra.

Le difficoltà di negoziare una controversia separativa.

Chi ci troviamo di fronte?

Persone prede di sentimenti che fisiologicamente fanno parte dell'esperienza separativa:

- Rabbia
- Sofferenza
- Delusione
- Tristezza
- Senso di fallimento
- Diffidenza reciproca
- Posizioni molto rigide

Il paradosso della mediazione

Proprio nel momento in cui le emozioni spingono a porsi l'uno contro l'altro o ad allontanare l'altro/a dalla propria vita, si chiede trovarsi **insieme** per trovare soluzioni **condivise**

Il mediatore non può prescindere dalla situazione emotiva che coinvolge le parti. Deve saper riconoscere le diverse emozioni e accogliere e restituire gli stati d'animo che ostacolano il processo negoziale

Da problema divisivo a problema comune

**Le parti devono essere condotte da una
posizione frontale ad una posizione
affiancata
devono visualizzarsi alleati per superare
un problema comune**

Il confronto negoziale

- Lo spazio negoziale sarà quindi definito **non solo** dal confronto su aspetti concreti, ma si dovrà dare tempo per dipanare le complesse **dinamiche emotive** che impediscono ad una parte o all'altra di arrivare ad accordi condivisi
- E' necessario facilitare l'emergere dei bisogni emozionali connessi agli aspetti pragmatici affinché ci sia legittimazione e riconoscimento dei rispettivi e diversi bisogni.

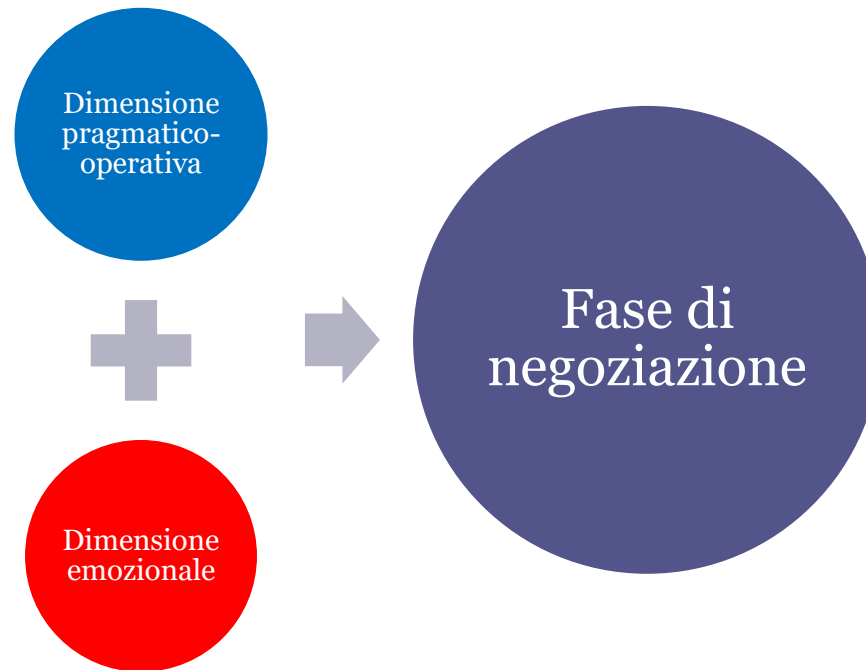
Accordo: una parola che ha significati profondi

Concordia, armonia di sentimenti, incontro di due volontà

Nella radice del termine c'è la parola latina
Cor- cordis : **cuore**

concordia come prodotto dell'accordo:
cum + cor- cordis: **col cuore**

Le due dimensioni del processo negoziale



L'area della dimensione emotiva

- La fase negoziale implica la creazione di un clima di **fiducia** reciproca
- La possibilità di comunicarsi reciprocamente i vissuti emotivi che ciascuno prova, permette di passare da un piano di difesa e antagonistico ad uno di maggiore apertura e complicità

Il ruolo del mediatore

- La funzione del mediatore in questa fase deve essere orientata a permettere che l'accordo sia il risultato «naturale» di un processo di riconoscimenti reciproci e non il frutto di un necessario compromesso
- La garanzia che l'accordo sia durevole nel tempo e soddisfi le rispettive esigenze pratico/emotive implica che emerga il reale interesse sotteso alle posizioni espresse, neutralizzando il fattore emotivo che aveva determinato quelle posizioni così rigidamente definite

Identificare gli interessi riconoscere le emozioni
(*M. Sclavi «Arte di ascoltare e mondi possibili» ed Mondadori*)

- Dietro quella posizione così difesa quali bisogni, speranze, paure desideri ci sono?
- Come sono percepite le richieste dell'una o dell'altra parte? Perché vengono rifiutate ?
- Quali bisogni umani fondamentali si sentono disconosciuti? sicurezza; benessere economico; appartenenza ,riconoscimento sociale, controllo sulla propria vita?
- La rabbia manifestata da quali emozioni è stata prodotta? Da quali sofferenze?

Riconoscimento

- Nella dinamica conflittuale la visione dell'altro è deformata: controparte/ nemico da cui tutti i mali provengono e dalla cui distruzione deriva il nostro benessere
- Il processo di cambiamento è indirizzato a ridefinire l'immagine dell'altro attraverso il riconoscimento delle sue specificità, competenze, bisogni **(legittimazione e valorizzazione delle differenze e delle sofferenze reciproche)**
- Facilitando e sostenendo il riconoscimento reciproco si permette un movimento da una situazione di auto-centratura su se stessi all'apertura all'altro/a

Empowerment

- La condizione di chi si trova in una situazione di conflittualità provoca emozioni di **impotenza**, derivate dal sentirsi vittime dell'altro/a e rafforzate dall'aver **delegato** ad altri le decisioni sul proprio conflitto
- E' necessario permettere il passaggio da una situazione di debolezza e impotenza ad una in cui si riprende **fiducia** nelle proprie risorse personali, nelle capacità di analisi dei problemi e di **autodeterminazione** che diventa fonte di valorizzazione di sé, delle proprie capacità decisionali e della propria libertà di iniziative

Riassumendo...

- «Accogliere l'angoscia» prodotta dal disaccordo
- Concentrarsi sulle emozioni, osservandole attentamente e facendo emergere quelle emozioni nascoste che potrebbero rivelarsi fondamentali per la risoluzione di alcuni conflitti
- «Rispecchiare» le sofferenze reciproche
- «Riformulare» le emozioni dei confliggenti, per permetterne la comprensione reciproca
- Rintracciare e valorizzare tutti gli elementi utili per favorire la trasformazione positiva delle relazioni
- Interrompere il sentimento di solitudine che l'esperienza del dolore produce attraverso una equi-vicinanza empatica ad entrambe le parti
- **Facilitare l'individuazione dei bisogni reali che hanno determinato le loro posizioni**

L'area pragmatica- operativa

Comprende tutte le problematiche che le parti decidono di portare a confronto compresi gli aspetti economici e patrimoniali, ma con particolare attenzione a quelle riferite all'ambito genitoriale

- Accordi sulla gestione dei tempi di cura che vanno considerati non solo da un punto puramente quantitativo, ma anche dal punto di vista della qualità del rapporto che ciascun genitore avrà con i figli
- Accordi sul modello educativo
- Accordi sulle attività scolastiche/formative ed extrascolastiche
- Legami con le famiglie di origine
- Introduzione di nuovi partner

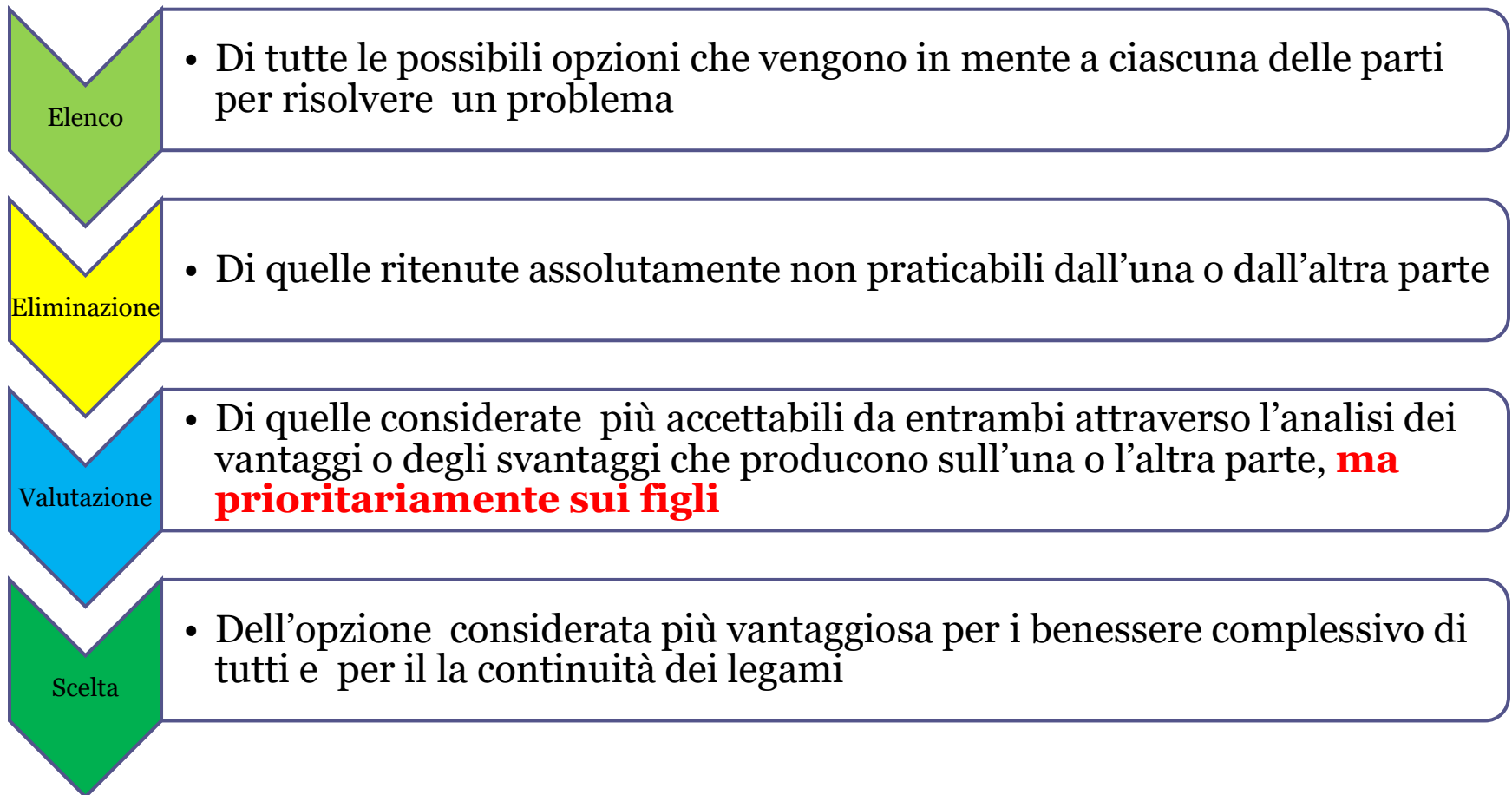
«*Vogliamo parlare solo dei figli ...*»

- E' previsto anche il confronto sugli aspetti economici e patrimoniali che vengono trattati sempre a partire dai bisogni reali e quindi con una attenta analisi del bilancio familiare.
- Dobbiamo essere consapevoli e rendere consapevoli i genitori che la negoziazione di questi aspetti, sempre subordinata alla decisione delle parti, è comunque un elemento significativo per il raggiungimento di accordi **durevoli** anche della sfera genitoriale

Mettere a fuoco gli interessi per esplorare nuove opzioni

- Individuare i reali interessi permette la possibilità di soluzioni creative
- Nella realtà dei fatti in genere non c'è un'unica soluzione al problema, ve ne sono molte, come molti sono gli interessi in gioco.
- Più alternative di scelta ci sono, più possibilità decisionali si creano.
- **Il brainstorming** è una tecnica che serve ad allargare lo spazio della negoziazione, il più possibile.

Brainstorming: le fasi



Verifica delle opzioni

- La proposta rispecchia le esigenze dei clienti sia a breve sia a lungo termine?
- Rispetta il rapporto di continuità che i clienti dovranno mantenere in futuro?
- Le parti hanno valutato tutte le soluzioni possibili?
- I clienti si sono coinvolti nell'accordo al punto che riusciranno a convivere senza rimpianti?

Rappresentazione dei figli

Una parte molto delicata del processo negoziale riguarda gli accordi sui figli: tempi di relazione, modelli educativi ...

- Compito del mediatore è dare voce ai bisogni reali dei figli, permettendo ai genitori di distanziarsi dalle loro emozioni e «vedere» i figli e i loro bisogni in modo più oggettivo, mantenendo aperta la visione sul compito genitoriale presente e futuro
- Spesso le descrizioni dei figli e delle loro esigenze proposte dai genitori rispondono più ai bisogni dei genitori stessi che non a quelle dei figli

La rappresentazione del compito genitoriale



F. Montecchi rappresenta la funzione genitoriale, usando l'immagine della bicicletta « *che per camminare ha bisogno due ruote (= i genitori) e ma se le ruote non girano insieme, la bicicletta (= la genitorialità) non cammina* »

Analogamente la vita dei figli senza il sostegno di entrambi i genitori avrà difficoltà ad evolversi (a camminare)

Francesco Montecchi: «*I figli nelle separazioni conflittuali e nella (cosiddetta) PAS*» Franco Angeli ed.

Le possibili richieste: non giudicare, ma problematizzare

Le richieste standardizzate:

«facciamo come fanno tutti!»

La formula comunemente adottata può rappresentare fonte di contenimento, ma siamo sicuri che soddisferà i bisogni di quel bambino specifico?

L'adesione alla formula legislativa:

«la legge prevede affido condiviso, quindi 50 e 50!»

Cosa succedeva durante la convivenza? Davvero i tempi di cura erano suddivisi al 50%?

La rivendicazione:

«Ha distrutto la famiglia, perché ora ha tanto interesse a vedere di più i figli?»

Siamo sicuri che quello che viene considerato «cattivo» partner non sia un buon genitore per i propri figli ?

L'alternanza nella casa coniugale:

« I figli rimarranno in casa e noi ci alterneremo nella loro cura»

Come sentiranno i figli quella casa prima simbolo di unione e ora luogo in cui vengono lasciati alternativamente da mamma o papà

Qualità dell'accordo

Un buon accordo deve tenere presente l'adesione ai bisogni di tutte le parti coinvolte, ma dobbiamo ricordarci che l'obiettivo della mediazione familiare è il benessere dei figli, e la soddisfazione dei loro bisogni immediati e futuri.

La continuità del legame

Due genitori possono permettersi di non essere più partner in una relazione affettiva, ma devono sentire la responsabilità e il piacere di essere partner di un progetto comune che ha come obiettivo il benessere dei loro figli

Negoziazione efficace


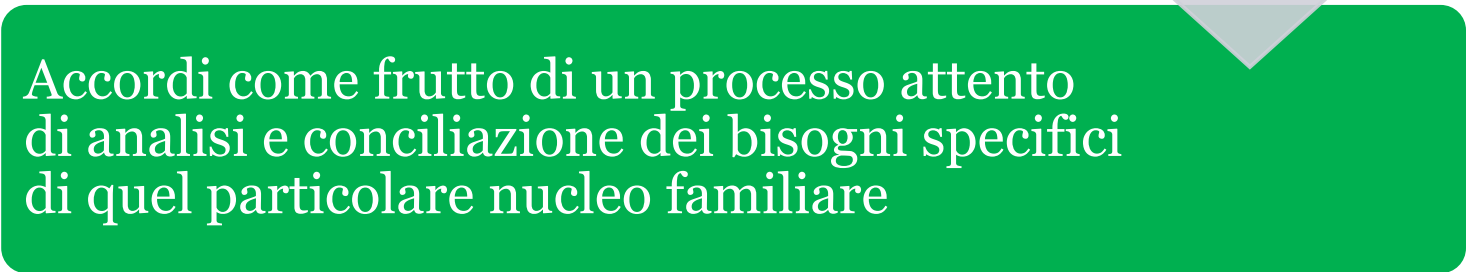
Possibilità anche futura di atteggiamenti collaborativi



Progetto genitoriale realmente condiviso



Accordi come frutto di un processo attento di analisi e conciliazione dei bisogni specifici di quel particolare nucleo familiare



Le denunce: una bomba ad orologeria



Capitano invii in mediazione anche in caso di denunce in corso.

Ammessa la **motivazione reale** delle parti a confrontarsi quando è previsto che dovranno incontrarsi come **controparti** in Tribunale.

Ammessa la possibilità di arrivare a formulare qualche accordo, come potrà essere garantire la durata degli accordi in vista di un processo in cui inevitabilmente dovranno essere definiti torti e ragioni? Vincitori e vinti?

