

Bonus Bebé  
100€  
ti regaliamo 100€  
DI SCONTI \*\*\*\*\*



Cerca...

QUIMAMME  
NETWORK

NEWS

GRAVIDANZA

NEONATO

FAMIGLIA

VIDEO

ABBONAMENTI

BIMBINFIERA

SHOP

Fai Scorta di Pannolini su Quimammeshop

QuiMamme &gt; Attualità

## Negoziare non è arte femminile. Sì al contrasto, no al conflitto

Un saggio di Samantha Gamberini e Renata Borgato mette il dito nella piaga. Le donne negoziano meno degli uomini. Con conseguenze pesanti, per loro. Ecco come superare l'impasse, diventando "Tre volte più grandi"

ti consigliamo

speciali



Negoziare non è facile. Soprattutto in una società sempre più radicalizzata come la nostra. Difatti il conflitto **dilaga**, a tutti i livelli. E non c'è bisogno di leggere le cronache politiche di queste ore per capirlo. Eppure, riuscire a trovare un punto di **mediazione** è utile. A casa, in ufficio, persino con noi stessi. Perché ci consente di raggiungere gli obiettivi che ci siamo dati (ammesso e non concesso che esistano...). Ed è ancora più utile per le donne. Che di solito, per ragioni diverse, **non amano negoziare**. Preferendo evitare i contrasti, anche a scapito del riconoscimento delle loro esigenze. Ecco perché è importante il saggio firmato da **Samantha Gamberini e Renata Borgato "Tre volte più grandi"**, (FrancoAngeli, 142 pagine, 19 euro). Perché è un vero e proprio manuale che insegna la difficile arte della negoziazione. Che siamo continuamente chiamati a esercitare, volenti o nolenti.

## Negoziare, fosse facile...

Saper usare al meglio il potere di cui si dispone. Ecco il significato profondo del termine "negoziare". **Potere**, probabilmente, è una parola poco amata, oggi. Evoca segrete stanze, corruzione, prevaricazione. In realtà, è soprattutto ambigua. "Non è nient'altro che la possibilità di **far accadere** le cose che desideriamo", precisano le autrici, citando la lezione della filosofa Mary Parker Follett, fra le pioniere degli studi sociali. Dunque, il potere ha molto a che fare con la negoziazione. Partendo da questo presupposto è più facile capire perché gli uomini sono capaci a negoziare (e le donne molto meno). Questione di abitudine: occupano da ben più tempo – rispetto alla controparte di genere – **posizioni di forza**. Ma che cos'è, esattamente, la negoziazione? E come si esprime compiutamente?

## Due capisaldi

Secondo le autrici del saggio, si tratta di "un processo in cui due o più interlocutori, in presenza di risorse limitate, intendono (o sono costretti a) **risolvere uno stesso problema**". Avendo però "interessi diversi rispetto alle soluzioni". Due sono gli elementi fondamentali, quindi. Anzitutto, bisogna comprendere "l'esistenza di **limiti** che devono essere accettati se si vuole giungere a un risultato". Non tutto si può ottenere negoziando. Bisogna mediare, accettare compromessi, **fare un passo in direzione dell'altro**. Non piace, oggi, ma funziona così. In politica come nel sindacato, sul posto di lavoro come fra le mura di casa. Secondo elemento di fondo è l'esistenza di un **contrasto**. Aspetto di per sé non negativo, anzi. Perché fa comprendere meglio "i contenuti del problema e la relazione fra le parti". Far emergere le diverse esigenze e cercare strade nuove che le soddisfino pienamente "è un buon modo per **far funzionare meglio** qualunque relazione, privata o pubblica". Ma è qui che casca l'asino (con rispetto parlando).

## Se il contrasto non emerge

Capita infatti che i contrasti restino **sotto traccia** a lungo. Minando, con il tempo, la relazione. E rendendo "veramente irrisolvibile la differenza di bisogni", scrivono Gamberini e Borgato. L'errore, in questo caso, "sta nel non volere – o sapere – dar voce alle **proprie esigenze**". Un problema che, secondo le autrici, è molto interno al genere femminile. "Frequentemente le donne evitano di esplicitare il loro dissenso". Perché? Le **ragioni** non mancano. Perché "la cultura sommersa le vuole docili e accondiscendenti". O perché provano disagio "quando devono dire di no o fare richieste". Però in questo modo tendono ad accumulare "**malumore e rancore**". Preparando il terreno "non a un bel confronto costruttivo, ma a una sterile esplosione di rabbia".

## Dentro al conflitto

Il risultato, quindi, è pessimo. Per evitare un contrasto le donne, emotivamente, tendono a esaurirsi. E rischiano di finire a piè pari proprio dentro quel **conflitto** che vorrebbero evitare. Del resto, la guerra da sempre non è un mestiere amato dal genere femminile. Che, più di quello maschile, per ragioni culturali e persino biologiche tende a sentirsi maggiormente **interconnesso** con gli altri. Più interdipendente. "Questo spiega la differenza di disagio fra uomini e donne in una situazione conflittuale", sottolineano le autrici del saggio. "Le donne la vivono come un'esperienza più emotiva e **più negativa**". Che suscita, di conseguenza, "una maggiore **ansia**". Il primo passo da compiere lungo la strada della negoziazione, dunque, è riconoscere la differenza fra contrasto (che dovrebbe emergere) e conflitto (che si può evitare, confrontandosi apertamente). Ma come fare a individuarla?

## Tu pensi o tu sei?

All'uopo, Gamberini e Borgato offrono una serie di suggerimenti. Il più interessante dei quali fa riferimento agli **indicatori linguistici**. Nel contrasto c'è il "tu pensi, tu fai". Nel conflitto c'è il "tu sei". Nel primo caso, l'evento negativo è capitato "quella volta, oppure ogni tanto". Nel secondo, succede "sempre", o "di solito". Nel contrasto si discute, anche animatamente, del motivo del contendere. Nel conflitto si insulta. Ed è così che il disaccordo su un tema si trasforma in un **disaccordo fra persone**. In altri termini, il bersaglio non è più l'oggetto della trattativa, anche dura, ma l'altro. Che diventa – inevitabilmente – il nemico da sconfiggere. "In questi casi chiedetevi: 'Agirei allo stesso modo se di fronte ci fosse il mio **migliore amico**?'. Se la risposta è negativa, attenzione". Siete piombate a piè pari nel bel mezzo di una guerra. Che non porta mai nulla di buono.

## Logiche negoziali

Il saggio prosegue poi elencando le logiche negoziali che si possono utilizzare per giungere a un accordo. Le principali sono due: quella **distributiva/competitiva** e quella **integrativa/cooperativa**. La prima è tipica dello scontro duro e può portare – secondo il carattere o i rapporti di forza – a ottenere tutto, nulla o un compromesso. La seconda è quella che le autrici prediligono, perché "indaga sui **bisogni** che sono alla base del contrasto". Cercando una soluzione "che possa soddisfare i diversi soggetti coinvolti". E promuovendo, così, un approccio di *problem solving*. Ovviamente le strade che si possono percorrere, in entrambi i casi, sono molte. Così come le **opzioni tattiche** da mettere in gioco per ottenere quanto si desidera. Strategie che – ne siamo certi – sono studiate e applicate quotidianamente da chi, per mestiere, è obbligato a negoziare. Il **sergente buono** che si alterna al **sergente cattivo**. Apparenti chiusure che diventano nuove aperture, ma basate su altri presupposti, irricevibili in prima istanza. Il manuale le sviscera nel dettaglio. E chiude elencando i **soggetti** con cui di solito avviene la negoziazione. Dal partner al datore di lavoro, dalle altre donne alle istituzioni. Senza dimenticare un protagonista "ineliminabile e troppo spesso dato per scontato: **chi negozia**".

## Da donne a donne

Perché una negoziazione con un soggetto funzioni, infatti, "occorre aver precedentemente concluso con esiti positivi la **trattativa con se stesse**". Sul tema, Samantha Gamberini e Renata Borgato intervengono con decisione. "Troppe volte (noi donne, *ndr*) ci comportiamo come monoliti che non portano sulle spalle il peso di un passato culturalmente **discriminante**. Ci comportiamo come se il genere fosse un costrutto culturale privo di importanza". Ma in questo modo "rischiamo moltissimo". Finendo "in un sistema ingarbugliato". Compiendo azioni "che ci portano a **imitare gli uomini**". Vittime di inevitabili "stati di frustrazione". In altri termini, "se non abbiamo strumenti per leggere il contesto" – cioè strategie funzionali e mente lucida – "**ogni fallimento diventa personale**, individuale. Con una sola conseguenza: pensare di essere sbagliate!". Ovviamente non è così. La buona notizia è che "molti dei vostri problemi sono problemi che hanno anche le altre donne". La cattiva è che "pochissime **sono consapevoli** di questo". E continuano a giostrare "in perfetta solitudine. Accollandosi il peso di una lotta estenuante per la propria realizzazione personale".

**Fulvio Bertamini**