

- *Materiale divulgativo di volume di:* Trevisani, Daniele (2005). **Negoziazione Interculturale: Comunicazione oltre le barriere culturali**. Dalle relazioni interne sino alle trattative internazionali". Franco Angeli editore, Milano.
- *Materiale protetto da copyright dell'editore e dell'autore, è proibita la riproduzione non autorizzata o l'utilizzo del testo senza citazione della fonte.*
-



Fonte:

- ➔ Trevisani, Daniele (2005). **Negoziazione Interculturale: Comunicazione oltre le barriere culturali**. Dalle relazioni interne sino alle trattative internazionali". Franco Angeli editore, Milano. Cap. 1
- ➔ Articolo a cura di www.studiotrevisani.it Ricerca e Consulenza in Comunicazione e Management
-

Strumenti di base e metodi per l'efficacia negoziale interculturale

Data la vastità del campo, preferiamo fornire una prima visione delle aree e strumenti di soluzione, per poi addentrarci nell'esame dei diversi strumenti.

Applicare gli strumenti per ogni singola situazione interculturale (tre le oltre venti elencate) richiederebbe un libro intero dedicato solo alla situazione specifica. In questo volume si gettano le basi per ogni situazione generale, lasciando alla consulenza i compiti di adattarli ai singoli casi.

Le tecniche di base utili in ogni contesto interculturale sono:

- ❑ **empatia e ascolto attivo:** capire in profondità i comportamenti, atteggiamenti, emozioni, i sistemi di pensiero dell'interlocutore;
- ❑ **dinamiche di ascolto multi-livello:** la capacità di disaggregare le componenti multiple del messaggio, tenere "corta" la distanza comunicativa – e quindi il margine di incomprensione - tra gli interlocutori;
- ❑ **ricerca della condivisione valoriale e di risultato, approccio win-win:** valutazione delle "impossibilità di non comprendersi" su alcuni temi per costruire un approccio win-win, in cui entrambi gli interlocutori possano trarre beneficio dalla negoziazione. Partire dalla considerazione che per chiedere molto ci si deve preoccupare di dare molto;
- ❑ **approccio grounded, sperimentale e role-playing:** testare sul campo, sperimentare e affinare le proprie strategie comunicative prima di metterle in azione in situazioni di non ritorno;
- ❑ **consapevolezze macro-culturali:** capire i macro-fondamenti della cultura con la quale si interagisce;
- ❑ **analisi del contesto:** capire le intenzioni e goals dell'interlocutore, il punto di arrivo desiderato, lo scenario nel quali egli si muove e come questo lo condiziona;
- ❑ **piattaforme negoziali flessibili e line d'azione adattive:** costruire spazi negoziali flessibili nei quali potersi muovere;
- ❑ **consapevolezze micro-culturali:** capire la dimensione culturale nascosta e poco evidente nelle manifestazioni della cultura del nostro interlocutore;
- ❑ **diagnosi e stratificazione del comunicatore:** disaggregare le componenti multiple dei messaggi per comprendere quali messaggi sono da attribuire alla cultura di provenienza del nostro interlocutore, quali alla sua personalità individuale, quali al ruolo giocato e quali ad altri fattori di contesto;
- ❑ **centratura emozionale e rimozione del rumore di fondo psicologico (*Mental Noise*):** predisporre a negoziare con spirito di analisi, attenzione, liberi da pregiudizi; sapersi liberare da stress fisici e psicologici, per poter dare la migliore prestazione negoziale possibile.