

Scena sulla negoziazione: tenere a bada le emozioni

Durata	7.26 minuti
Tema principale	Negoziazione
Il contesto	Uno dei migliori film sulla negoziazione mai distribuito in Italia. Un gruppo di pirati ha preso in ostaggio l'equipaggio di una nave, e chiede un riscatto in cambio della vita degli uomini. In questa delicata trattativa, le emozioni di Peter mettono a rischio la riuscita della negoziazione.
Il punto di vista del Trainer	<p>Le emozioni in una negoziazione sono utili al raggiungimento del nostro scopo? Sarebbe meglio scegliere una persona coinvolta, appassionata ed emotiva, o un terzo individuo, distaccato e concentrato sull'obiettivo?</p> <p><i>“ Se è coinvolto emotivamente, ragionerà con il cuore, e non con la testa. E sarebbe un errore, non dobbiamo permettere che accada”.</i></p> <p>E' così che il consulente esterno reclutato dal team in questa scena di <i>“A Hijacking”</i>, cerca di dissuadere l'armatore dal suo intento: negoziare con i pirati per far rilasciare i suoi uomini.</p> <p><i>“ Devo ammettere Peter, che mi avete assunto voi per questa cosa [...], se si lascia coinvolgere si ritroverebbe su una montagna russa di emozioni”.</i></p> <p>Peter non ha l'autocontrollo necessario alla buona riuscita dell'impresa. Gestire le emozioni in fase di negoziazione, è fondamentale per mantenere gli equilibri, ed essere troppo coinvolti potrebbe essere rischioso.</p> <p>La correttezza del consulente si oppone all'ostinazione e al senso di</p>

Scena sulla negoziazione: tenere a bada le emozioni

	<p>orgoglio del capitano, che agisce lasciandosi trasportare dalle provocazioni che inevitabilmente fanno parte del gioco negoziale.</p> <p>Se da un lato dunque, la forte emotività acceca, rendendo difficile ragionare lucidamente, una terza persona meno coinvolta e con un'intelligenza emotiva allenata allo scopo, risulta essere maggiormente in grado di risolvere la situazione e prendere scelte difficili.</p> <p>Quando non è possibile assoldare negoziatori esterni per far gestire una trattativa resta comunque utile ragionare “come se”.</p> <p>Cosa farebbe una terza persona? Come ragionerebbe?</p> <p>Il punto del terzo osservatore, chiamato strategicamente “andare al balcone”, fornisce una vista a volo d’uccello capace di de-fondere emozioni e dati oggettivi, rendendo le parti più vicine all’accordo.</p> <p>In realtà, successivamente nel film si scoprirà che lo sparo era diretto in aria, e che ad una prima provocazione (le minacce) i pirati hanno aggiunto una seconda provocazione (lo sparo). E’ così che si da inizio all’escalation del conflitto.</p> <p>Guardando al consulente esterno la scena si presta anche come buon esempio di correttezza professionale. Con una comunicazione assertiva il professionista non teme di ribadire il suo punto di vista, evitando in questo modo uno scarico di responsabilità.</p>
<p>Altri utilizzi</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Asserività - Conflitto - Consulente - Consulenza - Correttezza professionale - Emozioni - Escalation - Gestione delle emozioni - Intelligenza emotiva

Scena sulla negoziazione: tenere a bada le emozioni

- Problem solving
- Trattativa