

Negoziazioni fra gruppi e gestione dei conflitti

Rapporti tra gruppi

L'obiettivo delle negoziazioni è raggiungere un accordo 'win-win' che soddisfi i requisiti minimi di entrambe le parti

- Zona di contrattazione: maggiore ampiezza = maggiore potenziale integrativo di una negoziazione → necessaria flessibilità e creatività da parte dei negoziatori

Approcci delle differenze individuali

Approcci cognitivi

Approcci motivazionali

Negoziazioni fra gruppi e gestione dei conflitti

Approcci delle differenze individuali

Il processo di negoziazione è il frutto delle caratteristiche di personalità e degli stili di gestione degli individui coinvolti nella negoziazione

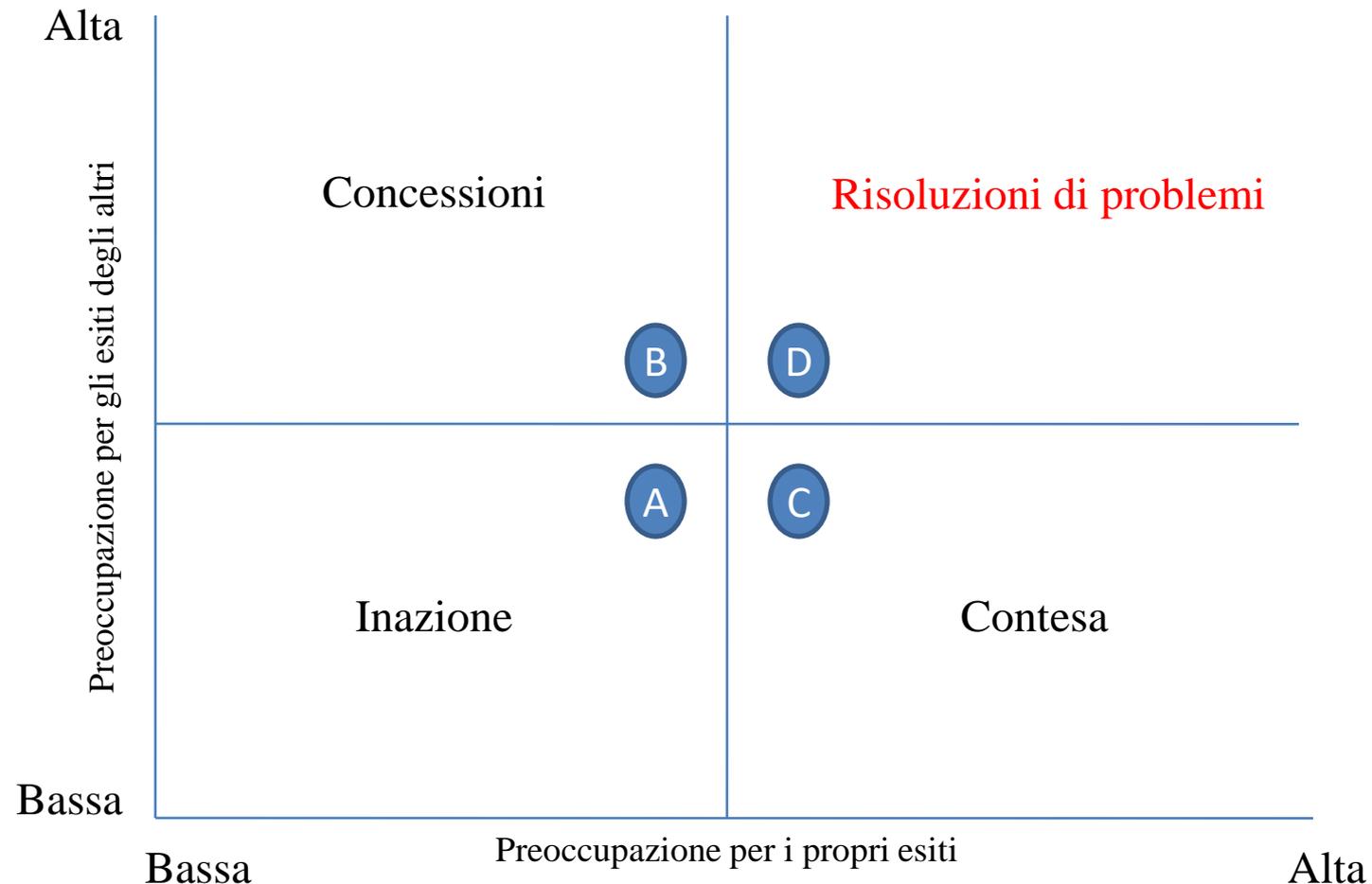
Secondo Deutsch ci sono 4 tipi di orientamento motivazionale che si differenziano a seconda di quanto si ritiene che gli individui siano preoccupati degli esiti per se stessi e per gli altri

- Individualistico → massimizzare il proprio guadagno senza tener conto degli altri
- Altruistico → massimizzare il guadagno degli altri senza tener conto di se stessi
- Competitivo → massimizzare il proprio guadagno a spese degli altri
- Cooperativo → massimizzare il proprio guadagno e quello degli altri; in questo caso ci si trova nella zona di contrattazione e si possiede la chiave per scoprire soluzioni integrative, a condizione che anche le loro controparti abbiano lo stesso orientamento (es., dilemma del prigioniero)

Negoziations fra gruppi e gestione dei conflitti

Approcci delle differenze individuali

Modello della doppia preoccupazione che distingue individui in base al loro stile di conflitto



Negoziazioni fra gruppi e gestione dei conflitti

Approcci cognitivi

Le negoziazioni tra gruppi sono particolarmente esposte a conflitti a causa degli errori di percezione e di giudizio che vengono introdotti dal bisogno dei partecipanti di stereotipizzare i loro oppositori per conservare risorse cognitive limitate

Tendenze a vedere i membri degli outgroup come:

- Più simili
- Più estremi di quel che sono in realtà

Altri possibili errori/difficoltà:

- Framing negativo che porta i negoziatori ad aspettarsi il peggio dai loro oppositori
- Ancoraggio inappropriato , muovendo da punti di partenza limitanti
- Bias di disponibilità, che porta i negoziatori a focalizzarsi su caratteristiche preminenti dell'outgroup che possono essere poco rappresentative o fuorvianti
- Eccesso di fiducia che porta a illusioni di superiorità e invincibilità dell'ingroup
- Credenze circa la mitica 'torta fissa' secondo cui un guadagno dell'outgroup è sempre una perdita per l'ingroup
- Concezioni stereotipate delle cognizioni e ragioni degli altri
- Svalutazione reattiva che porta a sottostimare qualsiasi concessione fatta dagli oppositori

Per ridurre errori: suggerimenti a usare strategie di de-categorizzazione

Negoziazioni fra gruppi e gestione dei conflitti

Approcci motivazionali

I parametri e gli esiti della negoziazione sono plasmati dalle motivazioni dei partecipanti

- Limiti alti o bassi all'esito stabiliti dai partecipanti
 - Limiti ragionevoli, ovvero né troppo alti né troppo bassi
- Prospettiva degli oppositori
 - Preoccupazione per i propri esiti aumenta se l'obiettivo è difficile o se si è responsabile davanti a un gruppo potente che ha delegato
 - Preoccupazione per gli esiti degli altri aumenta quando ai partecipanti viene chiesto di aver cura degli altri e che si deve collaborare
- Inquadramento (frame) della negoziazione come un processo in cui è possibile sia vincere che perdere
 - Cornice di perdita = maggiore concentrazione sui propri esiti rispetto a cornice di guadagno
 - Si chiede di più; si concede di meno ci si accorda di meno

Maggiore integrazione quando si combinano una cornice di perdita con una preoccupazione per gli altri

L'effetto framing dimostra che lo stesso problema può condurre a differenti decisioni se viene descritto in modo diverso

- Le persone rifuggono dal rischio nel dominio dei guadagni e cercano il rischio nel dominio delle perdite

Supponete di aver appena ricevuto 1.000 €. Vi viene offerta la possibilità di scegliere tra:

A: la possibilità del 50% di vincere 1.000 € e la possibilità del 50% di non vincere nulla.

B: un guadagno sicuro di 500 €

Supponete di aver appena ricevuto 2.000 €. Vi viene offerta la possibilità di scegliere tra:

C: La possibilità del 50% di perdere 1.000 € e la possibilità del 50% di non perdere nulla

D: Una perdita sicura di 500 €.

Negoziazioni fra gruppi e gestione dei conflitti

Identità sociale

I principi dell'identità sociale e della categorizzazione del Sé suggeriscono molti modelli della negoziazione

- Strategia della decategorizzazione che riduce la salienza sociale e l'attrattiva dei membri dell'ingroup
- Strategia della ricategorizzazione che trasforma le categorie 'noi' e 'loro' in un nuovo 'noi'.
 - Effetti positivi aumentando l'attrattiva dei membri dell'outgroup

In entrambi i casi si nega la realtà sociale che la negoziazione dovrebbe prevedere
La ricategorizzazione implica anche asimmetria di potere, poiché spesso l'identità sovraordinata sia costruita in modo tale da adattarsi agli interessi del gruppo più potente

Una negoziazione di successo richiede che il conflitto sia affrontato a un livello opportuno di astrazione

- Il conflitto non è necessariamente negativo, è anche una spinta alla creatività (es., Italia vs Svizzera)

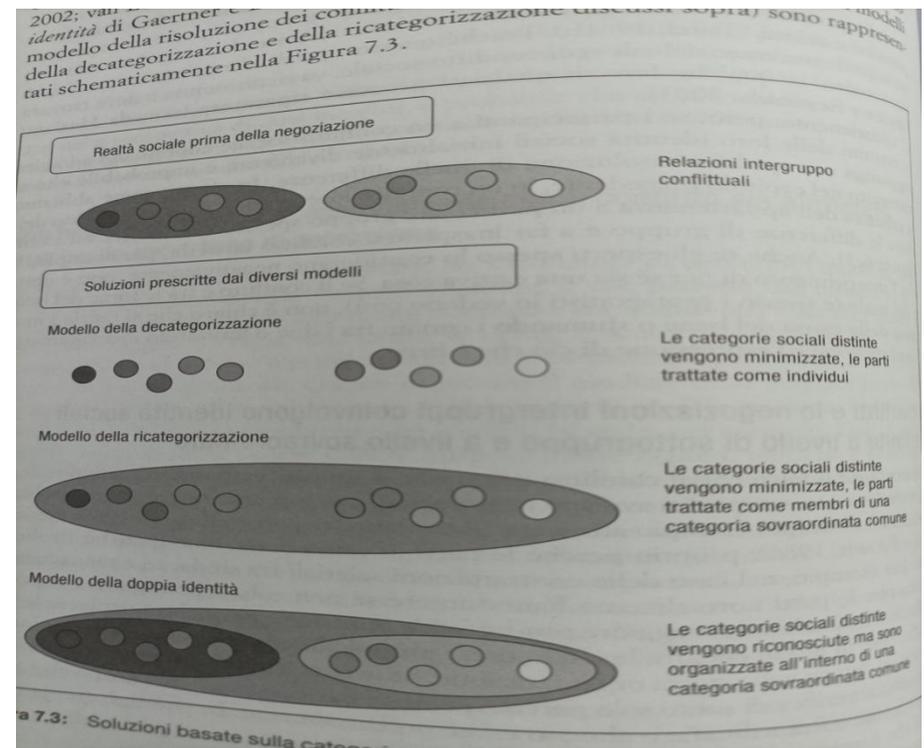
Negoziations fra gruppi e gestione dei conflitti

Identità sociale

I conflitti e le negoziazioni intergruppi coinvolgono identità sociali definite a livello di sottogruppo e a livello sovraordinato

- Cruciale risulta essere riconoscere e consentire l'espressione delle identità sia sovraordinate sia del sottogruppo
 - modello della doppia identità

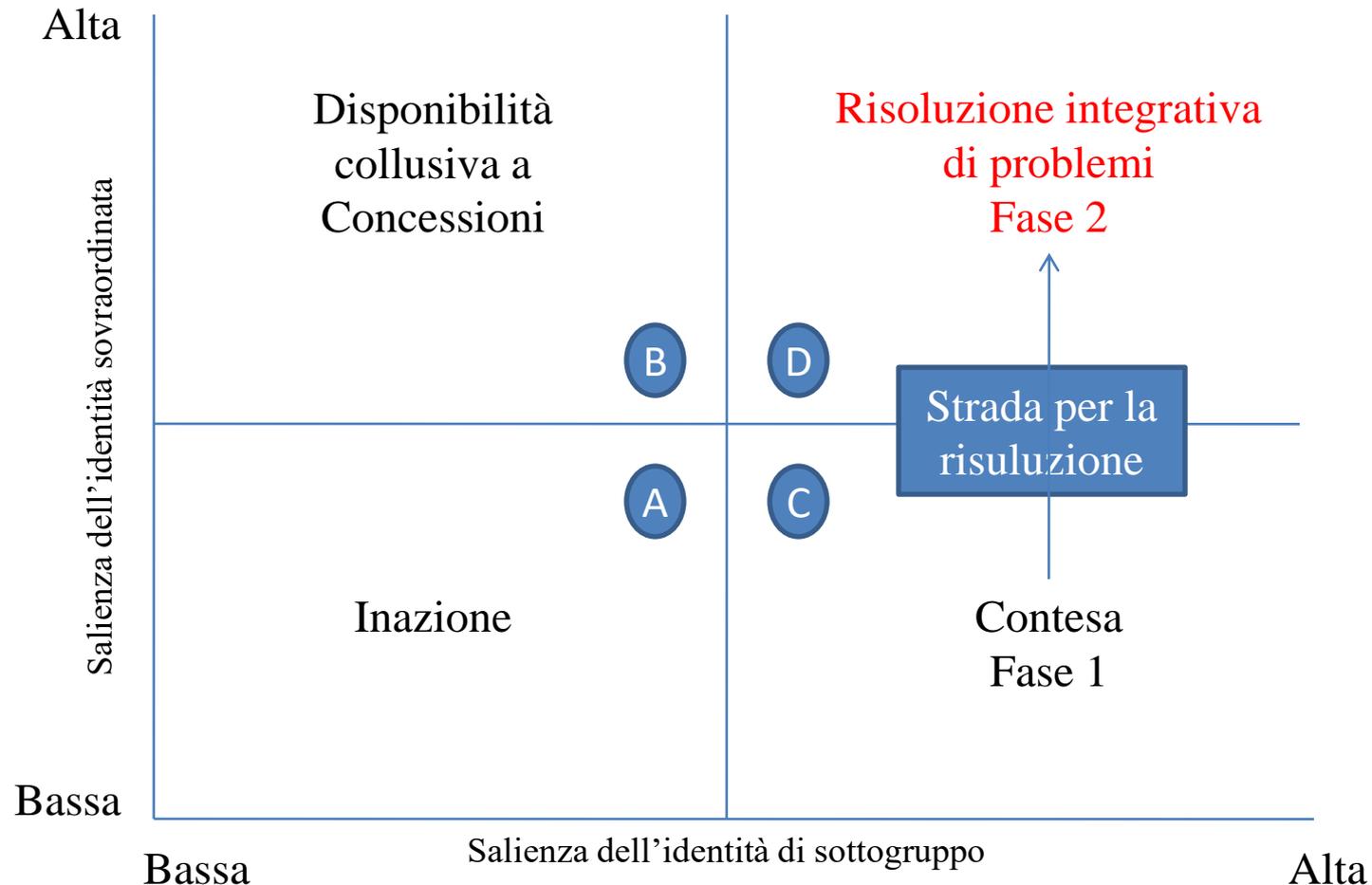
Pregiudizio etnico di studenti nordamericani minori fra studenti che si identificavano con il loro ingroup etnico (es., ispanico), e con la categoria nazionale sovraordinata (es., americani) rispetto a studenti che si identificavano solo con l'ingroup o la categoria sovraordinata



Negoziations fra gruppi e gestione dei conflitti

Identità sociale

Una negoziazione intergruppi di successo riconcilia le differenze dei sotto-gruppi entro un'identità sovraordinata condivisa



Alcune verifiche empiriche

L'identità sociale come determinante delle tattiche di negoziazione e della loro efficacia

- I negoziatori, in condizioni in cui la loro attività è informata solo dalle identità opposte, sono inclini ad aspettarsi e a credere il peggio di un outgroup mentre hanno complessivamente una disposizione più generosa verso i rappresentanti di un ingroup

Successione temporale dell'identificazione con il sottogruppo e sovraordinata

- La lealtà dei negoziatori non è rivolta al gruppo dei negoziatori, ma alle rispettive parti
- La negoziazione di successo del conflitto deve passare da una fase di contesa basata sull'identità sociale a una fase in cui è favorito il comportamento di risoluzione dei problemi, riconciliando le identità di sottogruppo con un'identità organica sovraordinata
- Prima favorire il conflitto rafforzando le identità sociali e poi cercare di risolverlo