La negoziazione secondo Merlone

Spesso nei conflitti si distrugge valore, la negoziazione è invece una modalità di relazione in cui il valore può essere creato. La negoziazione infatti è una competenza fondamentale che ci permette di relazionarci con gli altri in modo non distruttivo per cui, spesso, all'estero viene insegnata sia nelle università sia ai professionisti. Al contrario, nelle università italiane i corsi in cui si insegna la negoziazione si contano sulle dita di una mano e, in generale, l'apprendimento di queste competenze è lasciato alla formazione personale.
Una delle possibili ragioni di questa «dimenticanza» è data dal carattere interdisciplinare della negoziazione: a fronte di competenze analitiche che supportano le considerazioni strategiche, sono necessarie competenze relazionali utili negli aspetti tattici e di gestione del processo.
Un'altra ragione è che spesso i testi classici sulla negoziazione (alcuni tradotti in italiano) hanno il tipico aspetto dei libri che si trovano presso le edicole degli aeroporti: un titolo slogan, un formato maneggevole e agile nel numero delle pagine, tanti aneddoti e una ricetta articolata in pochi semplici passi. Il giudizio affrettato fa dimenticare che questi passi sono semplici da elencare, ma difficili da assimilare e fare propri. Infatti, oltre a guidare gli aspetti relazionali, questi libri presuppongono e danno per scontato un cambiamento del nostro atteggiamento verso il conflitto e verso la controparte, cosa non semplice da ottenere senza uno sforzo consapevole. Invece, i testi più complessi che si riferiscono agli aspetti analitici e strategici presentano contributi forse troppo articolati non riassumibili facilmente e spesso utilizzano formalismi e concetti economici.

Docente in Psicologia e
Criminologia all’università di Torino