

IL PENSIERO CREATIVO COME SOLUZIONE ai PROBLEMI

L'utilizzo di tecniche basate sulla capacità di scomporre le problematiche e correlare con creatività i contenuti aiuta a individuare situazioni vincenti nel processo di negoziazioni particolarmente complesse

di **MARCO GRAZIOLI**
Senior Partner The European House
Ambrosetti. Docente di Processi
Decisionali e Negoziati - Facoltà
di Sociologia - Università Cattolica
del Sacro Cuore - Milano

Un'ulteriore spinta per la risoluzione di un tavolo negoziale può arrivare dal pensiero creativo. Numerose e varie sono le tecniche che si possono mettere in atto per estrarre valore dalla creatività anche nei rapporti negoziali, pertanto di seguito troviamo alcuni suggerimenti da mettere in pratica per aggiungere una carta vincente alla vostra capacità di risolvere situazioni complesse.

Scomporre il problema in piccole parti

I rappresentanti di un sindacato si stanno battendo per ottenere un aumento contrattuale a favore di un gruppo di lavoratori all'interno di un'università americana. Il costo di questa operazione avrebbe comportato un aumento dei costi di 300 mila dollari. A ben vedere però, il reale interesse dei lavoratori non si fondava esclusivamente sull'aumento del proprio stipendio. Una diagnosi più accurata del problema, fece emergere che, per scongiurare una perdita di denaro così elevata, bastava scomporre il problema in più parti. La soluzione? Maggiore

sicurezza sul lavoro, diminuzione del costo del parcheggio, maggiore facilità di accesso alle strutture universitarie, pagamento degli straordinari.

Considerare altri termini di contrattazione

Per un team di Formula uno era il momento di aprire il proprio sito internet. Il budget a disposizione non era però sufficiente per pagare una *web agency* che desse vita al progetto. Al team venne in mente un'idea brillante, il modo per pagare lo studio c'era. A fronte della realizzazione delle pagine web, l'agenzia ottenne alcuni pass gratuiti per l'accesso al paddock attraverso i quali sarebbe entrata in contatto con un elevato numero di potenziali clienti. Dopo poco tempo l'associazione di calcio inglese incaricò loro di creare il proprio sito di *e-commerce*... in cambio di una percentuale su ogni acquisto effettuato dal sito.

Esercitare la creatività

La creatività può essere esercitata e stimolata. Le tecniche sono diverse: tra le più conosciute esiste quella del *brainstorming* attraverso la quale un gruppo di persone genera idee originali in un'atmosfera priva di inibizioni. Una sessione di questo tipo permette di sviluppare elenchi di idee che possono essere discusse e messe in ordine di priorità, nonché soluzioni creative dei problemi basate sul contributo di tutti.

La correlazione di concetti chiave

Tony Buzan, invece, è l'ideatore della mappa mentale. Questa tecnica si basa sui risultati di ricerche che mostrano come il cervello operi principalmente con dei concetti chiave in modo correlato e integrato. Su un foglio viene descritto

il problema che si sta affrontando. Successivamente il negoziatore aggiunge vicino tutte le parole che gli vengono in mente; dopo aver riempito il foglio di carta vengono collegate con delle linee le parole che sembrano essere correlate tra loro. Disegnare collegamenti potenzialmente utili tra i vari aspetti del problema può dare soluzioni creative al dilemma iniziale, scomposto e analizzato sotto diverse angolature.

Attraverso l'utilizzo sistematico di tecniche creative è possibile quindi scomporre il problema in più parti e trovare soluzioni non usuali. Questo permette di usufruire della creatività come motore risolutore di situazioni negoziali complesse. 