



studiotagliente

dialogo e creatività

viale felissent, 84/1 - 31100 treviso - italy - tel. +39 0422 424265
franco@tagliente.com - www.studiotagliente.com - skype: taglientestudio



L'ARANCIA DELLE SORELLINE

post del 27/01/2008

In una mattina festiva due sorelline si alzano e corrono in cucina con un preciso obiettivo: vogliono ambedue un'arancia. Si accorgono però che in casa ne è rimasta una sola.

Qualora le due sorelline si mettessero a litigare i genitori le punirebbero non portandole al parco, dove ambedue desiderano andare.

Come risolveresti il problema?

SOLUZIONE

Le soluzioni sono necessariamente limitate: a cede l'arancia a B – B cede l'arancia ad A – A e B rinunciano all'arancia – A e B si dividono l'arancia.

Ecco di seguito la matrice di contrattazione a somma zero o a somma positiva:

		TU PERDI	TU VINCI
IO VINCO	IO VINCO	+ 1 0 - 1	+ 1 2 + 1
	IO PERDO	- 1 0 - 1	- 1 0 + 1

Il **GIOCO A SOMMA ZERO** è un gioco in cui ciò che un partecipante vince viene perso dall'altro. Le caratteristiche psicologiche di questo tipo di gioco sono:

- i partecipanti sentono di essere gli uni contro gli altri;
- gli scambi di informazioni sono vissuti come pericolosi.

Il perdente tende a sommare la propria perdita con la vincita dell'avversario cioè se A perde 500 euro e il suo avversario B ne vince 500, A ha la sensazione di averne persi 1000. Ciò può



studiotagliente

dialogo e creatività

viale felissent, 84/1 - 31100 treviso - italy - tel. +39 0422 424265
franco@tagliente.com - www.studiotagliente.com - skype: taglientestudio



innescare un meccanismo di vendetta e risultare distruttivo. Al contempo il vincente può essere portato a stravincere.

Nel **GIOCO A SOMMA DIVERSA DA ZERO**, invece, non esistono perdite. Un esempio di questo tipo di gioco è la tombola, in cui c'è chi vince molto, c'è chi vince poco e anche chi non vince nulla, ma quasi nessuno riporta la percezione di avere perso ciò che l'altro ha vinto. Nel gioco a somma diversa da zero:

- non esiste un rapporto d'interrelazione tra vincite e perdite;
- i contendenti non sono gli uni contro gli altri;
- non è necessario ridurre il flusso d'informazioni
- chi non vince, non sente necessariamente di aver perso.

La migliore negoziazione è però quella **DIVERSA DA ZERO E A SOMMA POSITIVA**, in cui tutte le parti risultano vincenti (e quindi motivate a collaborare).

In quest'ottica una soluzione a somma positiva al **problema dell'arancia delle sorelline** può essere la seguente:

Le due sorelline dividono l'arancia, dopo di che A sprema la sua metà ottenendo un'aranciata abbastanza insoddisfacente e getta via la buccia, B gratta la buccia che le serve per profumare l'impasto della torta che intende fare e scarta la polpa.

[Tratto e adattato da *Un'arancia per due* di Renata Borgato]