
10 passi per negoziare in coppia

Autore: Angela Mammana

Fonte: Città Nuova

La capacità di raggiungere un compromesso è fondamentale nel cammino di una relazione di coppia. Diamo alcuni consigli per negoziare più facilmente e superare alcuni piccoli-grandi ostacoli quotidiani

Ludovica e Armando si stanno riavvicinando dopo 7 anni difficili. Hanno chiarito alcune cose importanti rispetto al passato e stanno provando a guardare al presente insieme. **Un desiderio di entrambi è un po' di "leggerezza"** nel loro rapporto, nella quotidianità. Hanno voglia di ritrovarsi, si avvicinano lentamente con passi a volte un po' incerti e con qualche carezza. Ci sono delle cose nelle loro vecchie abitudini che non sembrano andare più bene in questo nuovo equilibrio. La gestione dei figli, dei soldi, dove andare in vacanza avendo gusti diversi, sono alcuni esempi di **piccoli-grandi ostacoli che oggi vogliono superare**. Per appianare queste difficoltà che nel tempo diventano pesanti macigni, **serve negoziare o cercare delle soluzioni. Non sempre bisogna essere necessariamente d'accordo su tutto**. A volte si spendono ore, giorni, parlando dello stesso argomento, restando ognuno su una posizione diversa. Che va rispettata! Le idee possono essere differenti, i gusti anche, ed è allo stesso tempo necessario negoziare e arrivare a una soluzione. L'obiettivo è approdare a qualcosa che può essere un beneficio per entrambi. Concentrarsi sul modo in cui si potrebbe risolvere la questione, è già un passo per essere più vicini all'uscita dal problema. Nel momento di affrontare una situazione con il partner, può anche succedere che prevalga il desiderio di vincere il conflitto, in questo caso si è ancora nella [lotta di potere](#). Molte volte ci preoccupa più il voler vincere, avere ragione e che venga fatto quello che chiediamo, invece di accettare il fatto che possiamo sbagliare e perdere. **Quando si raggiunge un buon accordo, invece, si vince insieme!** Per arrivare a questo, ci si può allenare. Di seguito suggerisco alcuni passi da fare per negoziare in coppia.

1. Scegliete un momento in cui non si è troppo stanchi e ci siano buone energie, affrontando un problema per volta;
2. datevi un tempo massimo di discussione di un'ora; oltre quella, se la questione lo richiede, ridatevi un altro appuntamento, mantenendo un atteggiamento calmo e curioso nei confronti del partner;
3. andate verso la soluzione del problema: "Cosa possiamo fare per risolvere questo problema?". Se la risposta non è convincente, non criticate, dite ciò che non vi convince e chiedete un altro suggerimento;
4. definite il problema in modo chiaro, quando, dove e in quali circostanze la difficoltà si presenta. Definite in che modo ciascuno può collaborare in termini comportamentali;
5. siate chiari sul "perché" il problema è importante, quali sono le motivazioni profonde del cambiamento ricercato;
6. iniziate a proporre le possibili soluzioni e a scriverle, confrontatevi sui vantaggi e svantaggi di ciascuna ipotesi;
7. lavorate sull'accordo; se nessuna soluzione si adatta, cercate un compromesso. Se questo non è possibile, accordatevi sul seguire un'ipotesi per un periodo e ne valutate l'esito;
8. non accettate soluzioni che vi fanno arrabbiare, covare risentimento o che non si intendono veramente seguire;
9. datevi un tempo di monitoraggio e verifica di come sta andando. Se non siete soddisfatti, cercate qualche correttivo. Se non va bene, ditevi cosa osservate e come vi sentite in quella circostanza, l'impatto che ha la situazione sulla vostra vita. Cercate le opportunità che si

costruiscono sulle vostre differenze.

10. Incoraggiatevi reciprocamente sui successi, molti piani la prima volta che vengono effettuati falliscono, datevi l'opportunità di sbagliare (se fosse stato facile, non sarebbe un problema!).

Rivedete il vostro piano in funzione di ciò che avete imparato. Ogni passo di negoziazione ha bisogno di energie vitali, ricordatevi di curare nella vostra settimana spazi rilassanti e piacevoli. Il tempo del “perdere tempo” insieme, è un buon tempo!