

PS-H: questa è la strategia più "spericolata", che cerca di ottenere il massimo guadagno da entrambe le fasi di cooperazione e contrattazione; ma è quella più rischiosa, che può condurre cioè a risultati del tipo (0,0).

2.2. Alcuni dilemmi

Walton e McKersie effettuano un'analisi sistematica delle situazioni problematiche a cui gli attori, che operano come nel caso della progettazione contrattata, in situazioni miste descritte dalla matrice di Figura 3, si trovano di fronte:

- la compresenza della fase di contrattazione con quella di **problem solving**, fa sì che le preoccupazioni di ordine strategico (non svelarsi, bluffare) ostacolano la fase esplorativa, più aperta dal punto di vista comunicativo del **problem solving**. In generale la presenza della contrattazione spinge verso l'adozione di strategie SQ rispetto a quelle PS;

- mentre il **problem solving** richiede di essere più aperto e disponibile a tentare e sperimentare, la contrattazione richiede di essere fermamente intenzionata ad affermare/mantenere certe posizioni; ogni scostamento od oscillazione che nel primo caso è salutare, può essere fatale dal punto di vista dell'indebolimento della posizione contrattuale;

- d'altro canto solo un processo di ricerca può allargare lo spettro delle alternative, può far trovare nuove soluzioni al problema, ampliando