

# DM IN PRIVATO

## IMPARA L'ARTE DI NEGOZIARE

Per ottenere di più non serve ostinarsi o innervosirsi. Puoi stendere l'avversario con tutta calma se usi le tattiche giuste

di ISABELLA COLOMBO scrivi a [dminprivato@mondadori.it](mailto:dminprivato@mondadori.it)

Dal compromesso sull'ora in cui tuo figlio deve rincasare alla settimana di ferie da chiedere in azienda: negoziamo sempre, in famiglia, al lavoro, con gli impiegati degli uffici pubblici. «È il nostro modo di relazionarci agli altri: lo scopo è di influenzarli per guadagnare dei vantaggi» spiega il coach Daniele Cesana. Ma non sempre ci riusciamo. Stuart Diamond ha affrontato l'argomento in *Ottenere di più*, il manuale sulla negoziazione scelto da Google per formare i suoi dipendenti e appena pubblicato in Italia (Franco Angeli). Nel libro, trovi una serie di strategie vincenti per spuntarla in ogni tipo di contrattazione. Qui le regole base, commentate da Daniele Cesana.

**Prenditi una pausa prima di esprimerti** Emozioni come rabbia, eccitazione e dispiacere non ti fanno valutare la situazione con il giusto distacco. «Per esempio» spiega Cesana «supponiamo che tu sia un'amante del vintage e, in un mercatino, davanti a un mobile che cercavi da tempo tu dica: "Ecco quello che sognavo!". È naturale che, dopo questa esclamazione, il venditore cerchi di strappare un prezzo molto vantaggioso. Invece, per spuntarne uno a tuo favore avresti dovuto trattenerci e dire: "Giusto per non andare via a mani vuote alla fine del mio giro, a quanto me lo lascia?". Vero è che frenare le emozioni e rimanere lucidi non è sempre facile.

«Il segreto, prima di parlare, è dirsi: "Questa non è la mia ultima occasione"» precisa l'esperto. «Se comunque, mentre discuti, il nervosismo prende il sopravvento, fai una pausa: interrompi il discorso e rimanda la discussione, anche al giorno dopo. Servirà a calmarti e a mettere a punto le tue argomentazioni».

**Simula un gioco di ruolo** Compila una lista di tutti i ragionamenti che portano acqua al tuo mulino: è utile soprattutto in situazioni delicate, come un colloquio con il capo del personale sul tuo scatto di carriera. «Metti in scena un role

play allo specchio avanzando tutte le possibili obiezioni del tuo interlocutore e prepara le repliche ad hoc. Al momento giusto avrai un vantaggio enorme: tu sarai preparata, lui no».

**Non farne una questione di principio** Evita di ostinarti su chi ha ragione, altrimenti riporti tutto sul piano emotivo.

«Se vuoi andare in vacanza in montagna e tuo marito al mare, non fargli pesare che a decidere sia sempre lui: finirete per discutere del vostro rapporto» avverte Daniele Cesana. «Elenca invece i benefici dell'alta quota e avanza dei dubbi sui prezzi esagerati della costa: avrai più probabilità che lui si ricreda».

**Mettiti nei panni dell'altro** Al momento di fare una richiesta, se la controparte si sente pressata, difficilmente cede. «La mossa vincente è non investire subito l'altro con le proprie rivendicazioni» conclude Cesana. «Prima, sforzati di tener conto dei suoi motivi. Mostrati interessata a quello che dice, dagli ragione su alcuni punti, valorizza la sua opinione, senza per questo lusingarlo. Infine, spiega il tuo punto di vista e le tue esigenze. A questo punto, venirsi incontro sarà più facile».

E tu, sai negoziare? Scoprillo con il test "N come negoziare", de *Ilsole24 ore*. Ecco il link: [job24.ilsole24ore.com/test/test-negoziazione](http://job24.ilsole24ore.com/test/test-negoziazione).



Per raggiungere i tuoi scopi, a casa o in ufficio, consulta il libro di Stuart Diamond *Ottenere di più* (F. Angeli).



Corbis