



CHI SIAMO  
MISSION  
COMITATO SCIENTIFICO  
CONTATTI  
PARTNERS

Cerca nel sito

 Val


Home | News | Eventi | Community | Cerca Lavoro | Convenzioni | Collabora | DB Aziende

Recensioni



- Attualità
- Comunicazione
- Marketing
- Gestione Strategica
- Tecnologia
- Gestione Risorse Umane
- Management
- Formazione
- Mercati Internazionali
- Lifestyle
- Imprese di successo
- Capitani d'impresa
- Recensioni
- Business Papers
- Sondaggi
- Links

Iscriviti alla Newsletter  
Email:

IN EVIDENZA



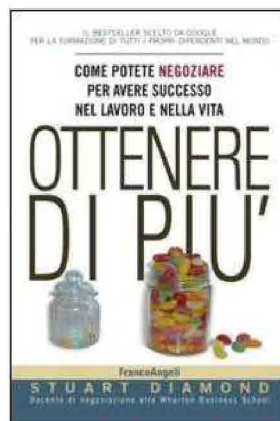
Segnala ad un amico | Condividi su | Commenti

**Negoziare, un'arte che si può imparare**

La negoziazione è una parte fondamentale di tutte le relazioni umane. Ma negoziare è un'arte difficile e spesso non si ottengono i risultati desiderati. "Ottenere di più", il bestseller di Stuart Diamond della Wharton Business School, ne spiega i principali meccanismi.

di Ugo Perugini

E' un libro da leggere con calma. All'interno - reggetevi forte! - troverete la bellezza di oltre 400 aneddoti che riguardano casi in cui una corretta negoziazione ha fatto ottenere risultati eccezionali. Sia in ambito di lavoro, di affari, di studio ma anche nella soluzione di problemi personali o quotidiani, come la gestione dei rapporti affettivi e famigliari. Certo, se si parla di negoziazione, vengono in mente transazioni complesse, a livello diplomatico o politico, ma non è sempre così: se ci si pensa ogni rapporto umano prevede una negoziazione. E siccome probabilmente è un'operazione che facciamo migliaia di volte al giorno, spesso senza rendercene conto, conviene cercare di capirne meglio i meccanismi e, se possibile, farla bene.



La buona notizia che ci dà questo libro è che le strategie e molti degli strumenti che presenta non richiedono specifiche competenze tecniche e sono già presenti, in modo invisibile, nel linguaggio e nel comportamento comune. La cosa che invece non dovete aspettarvi da questo libro è che vi insegni ad acquisire potere sulle altre persone e costringerle ad accettare la vostra volontà. Se partite con l'idea del "potere", della "forza" o dell'"influenza", partite con il piede sbagliato! Se usate la forza pura nei confronti di qualcuno probabilmente la relazione è già arrivata alla fine. La gente non vuole avere rapporti con chi la costringe a fare cose contro la sua volontà, peggio se scopre che nei suoi confronti vengono utilizzate armi subdole o sleali. La cosa da evitare è proprio creare un'atmosfera di lotta, tensione, conflitto: gli interlocutori se ne rendono presto conto e stanno sul "chi va là!". Ricorrere alla forza, inoltre, provoca sempre una reazione, nel migliore dei casi, uguale e contraria, le cui conseguenze spesso sono esiziali. Infine, usare la forza spesso è dispendioso e vi espone al giudizio degli altri che si rendono conto di quanto limitato sia il vostro potere reale.

Se la negoziazione non è costringere le persone a fare quello che vogliamo né portarle a pensare come noi, ci chiediamo che cos'è allora la negoziazione? Nulla di diverso dalla pe

rsuasione, dalla comunicazione e, alla fine, dalla vendita. Il processo è il medesimo: partire dagli obiettivi, conoscere bene le persone con cui si tratta, e sapersi adattare a ogni situazione con elasticità. Un segreto possiamo però già rivelarlo qui. Una negoziazione che sappia tenere conto delle emozioni in gioco ha una prospettiva decisamente più ampia di successo rispetto a quella che si limiti a focalizzare l'attenzione sugli "interessi". Ricordatevi sempre che le persone fanno alcune delle cose più importanti della propria vita non per soldi né per trarne razionalmente dei vantaggi, ma per motivazioni interiori legate al proprio vissuto, spesso non facili da sondare. La ricompensa emotiva e psicologica che ne traggono deve rappresentare parte integrante del processo di negoziazione.

**Ottenere di più**  
Come poter negoziare per avere successo nel lavoro e nella vita  
di Stuart Diamond  
pp. 352  
Editore FrancoAngeli  
Anno 2013



LEGGI ANCHE

Loading...



ANNUNCI DI LAVORO CORRELATI

Loading...

