



## DIECI CONSIGLI PER IMPARARE A NEGOZIARE

1. **Siate disposti a negoziare.** Perché esista un negoziato ci deve essere da entrambe le parti la disponibilità alla trattativa. Significa che occorre consapevolezza del conflitto in essere e volontà di renderlo esplicito.
2. **Spostate l'attenzione dalle posizioni agli interessi.** L'oggetto del negoziato non è difendere le posizioni ufficialmente sostenute dalle parti, bensì soddisfare gli interessi e i bisogni sottostanti, che vanno dunque indagati.
3. **Scindete le persone dal problema che è oggetto della trattativa.** Evitate di identificare le persone con le posizioni che difendono o con gli interessi che rappresentano. Consideratele come interlocutori, non come avversari.
4. **Ricordatevi che il carattere non c'entra.** Le caratteristiche caratteriali non sono in assoluto né un vantaggio né un ostacolo in fase di trattativa. Persone timide e introversive possono sfruttare la loro capacità di ascoltare, di concentrarsi, di prepararsi al meglio nelle fasi preliminari.
5. **Allenatevi alla gestione emotiva in fase di trattativa.** Esercitate il distacco, non fatevi trascinare dalle emozioni, pensateci due volte prima di rispondere. In alcuni casi il silenzio è d'oro.
6. **Evitate sia l'accondiscendenza, sia l'arroganza.** Cedere su tutti i fronti o esercitare il proprio potere su una controparte debole sono strategie altrettanto sbagliate che non salvaguardano né la relazione né gli obiettivi di lungo periodo.
7. **Siate tecnicamente informati e preparati sull'oggetto della trattativa.** Spesso gli elementi tecnici e i dati obiettivi sono fondamentali per mettere d'accordo le parti.
8. **Mettete ben a fuoco concetti e parole da utilizzare.** Non improvvisate, preparatevi una scaletta, mettete per iscritto i punti principali della trattativa, allenatevi a ripetere le cose che volete dire, spesso le parole giuste possono fare la differenza nel convincere i vostri interlocutori.
9. **Siate consapevoli che il negoziato è un'attività orientata a un obiettivo.** Non anteponetene la salvaguardia della relazione con la controparte al raggiungimento degli obiettivi minimi che realisticamente avete fissato.
10. **Rassegnatevi...** ci sono circostanze in cui un negoziato è oggettivamente impossibile!