



The Art of Negotiation - Michael Wheeler

Il segreto di una buona negoziazione è la preparazione di un piano prima che la negoziazione abbia inizio, anche se poi non è necessario seguirlo alla lettera. E' giusto sapere cosa volere, ma non devi preparare una mappa che considera tutte le possibili strade e soluzioni per la tua negoziazione. La mappa parte con l'identificazione del tuo obiettivo finale, insieme ad alcuni elementi fondamentali di base ed il minimo considerabile accettabile. In questo modo se il tuo processo di negoziazione non raggiungerà il tuo obiettivo finale, avrai comunque qualcosa su cui ripiegare.

Mentre ti prepari alla negoziazione, considera vari scenari e non dimenticare il piano B.

Domandati (i) quando è il momento migliore per negoziare quell'affare?

(ii) quanto è probabile che la controparte accetti questa proposta? Quanto ne beneficerei io da questa proposta? E' ragionevole riconsiderare l'idea di una trattativa se sai già che non potrà essere positiva in alcun modo. E' meglio investire tempo ed energie in qualcosa con più alte possibilità di successo!

Non ha senso impostare una strategia per negoziare il prezzo della verdura al supermercato, è meglio farlo al mercato rionale.

(iii) rimani flessibile, creativo e predisposto ad un piano B.

I buoni negoziatori sono preparati mentalmente ed emotivamente.

I buoni negoziatori devono essere calmi e all'erta, pazienti e proattivi, pratici e creativi.

I buoni negoziatori non cadono mai nell'errore di mettere "l'autopilota" alle trattative.

Un buon trucco per evitare di cadere nella trappola dell'autopilota è di concentrarsi non solo su quello che dice la tua controparte, ma anche sul "come lo dice" e il suo "bodylanguage".

Non esitare ad improvvisare: Impara dal teatro e dal jazz. Conosci la melodia e il ritmo ed improvvisa.

Visione e capacità di osservazione aiutano a prendere buone decisioni.

Per migliorarli serve l'esperienza e la conoscenza. La prima arriva con la pratica, la seconda con la lettura di libri, la partecipazione a workshop e corsi, oltre che osservando altri negoziare.

Anche i migliori giocatori di scacchi non possono anticipare tutte le mosse possibili. Dopo 80 mosse di scacchi ci possono essere più opzioni possibili che stelle in una galassia. I campioni di scacchi anticipano le linee di gioco che (a loro giudizio) hanno le maggiori possibilità di vincere il gioco.

Nelle negoziazioni questo significa considerare le opzioni che hanno i più grandi benefici e le maggiori possibilità di chiusura (basandoti sulla tua esperienza pregressa).

I primi minuti delle negoziazioni sono fondamentali: attenzione alle parole, alla postura.

Coinvolgere una prospettiva esterna può aiutare. Le persone sono più brave a risolvere i problemi degli amici che non i propri, vale anche per le negoziazioni. La distanza psicologica ed emotiva aiuta.

Ricorda l'avversione alle perdite: le persone sono più portate ad accettare se ti concentri su quello che potrebbero perdere rispetto a quello che potrebbero guadagnare.

Ricorda di limitare le scelte: le persone diventano più indecise se c'è una offerta eccessiva.