

Mauro Massironi



“One Book, One Page” nasce dall’abitudine di appuntare i concetti chiave delle mie letture e dalla voglia di condividerli, nella convinzione che possano esserti utili tanto quanto lo sono stati per me.

Lungi da me la presunzione di sostituirmi alle autorevoli penne che li hanno scritti o di dissuaderti dal leggerli, negandoti il piacere di qualche buona lettura.

Considerali semplicemente degli spunti: se ciò che leggi colpisce la tua attenzione, regalati il libro e sono certo ne troverai tanti altri. Se nulla di ciò che ho riportato qui sotto ti sembra utile, non credermi: regalati il libro e segnalami i passaggi che più ti hanno colpito. In questo caso, io te ne sarò grato!

#1 NEW YORK TIMES BESTSELLER

YOU CAN
NEGOTIATE
ANYTHING



HOW TO GET
WHAT YOU WANT

HERB COHEN

You Can Negotiate Anything - Herb Cohen

Ci sono diverse “modalità di negoziazione”:

“Stile Sovietico”: sono negoziazioni “win-lose”, utilizzano strategie quali:

(i) prendere posizioni iniziali ridicole e negare ogni volontà di concedere qualcosa, (ii) usare negoziatori con limitate autorità decisionali per non concedere di più (iii) bullizzare (iv) abbandonare in lacrime la negoziazione.

Questo tipo di stile negoziale è da evitare: confonde la negoziazione con una battaglia, in cui necessariamente uno vince e uno perde.

“Win-Win”: in questa negoziazione entrambe le parti vincono.

Purtroppo, tipicamente, durante le negoziazioni le parti si focalizzano sulle richieste della controparte, mentre dovrebbero concentrarsi maggiormente sui bisogni e desideri inespressi della controparte. Siccome ogni persona è unica ed ha bisogni differenti, più persone possono essere soddisfatte senza che nessuno esca da perdente.

Tutto questo è possibile solo se ci si concentra davvero sui bisogni e desideri delle varie parti.

Serve fiducia, senza di essa nessuna controparte sarà disposta a condividere le sue vere necessità.

Le negoziazioni collaborative “win-win” sono possibili quando i bisogni di tutti sono identificati e armonizzati.

Ci sono poi elementi che danno un certo potere negoziale:

(i) Le alternative: Avere controparti alternative, da potere di negoziazione.

(ii) Il precedente: poter portare una precedente negoziazione terminata in un certo modo, da potere.

(iii) L’esperienza e la credibilità: poter portare sul tavolo il giudizio/parere di un esperto, da potere.

(iv) La legittimazione: la impossibilità di fare concessioni “perché non si è autorizzati”, da potere.

Non importa quanto potere tu hai in una negoziazione, ciò che conta davvero è (i) quanto potere sei convinto di avere e (ii) quanto potere le altre persone pensano che tu abbia.

Convincere la controparte a investire in una negoziazione li renderà più disposti a concedere qualcosa. Rendi difficile dire “no” alla tua controparte, ma attento a non metterti nella stessa situazione.

Le negoziazioni non partono quando ti siedi al tavolo con la controparte, iniziano molto prima.

E’ fondamentale prepararsi adeguatamente attraverso le informazioni.

Si possono ottenere molte informazioni anche facendo le domande giuste durante la negoziazione stessa. Alcune persone “si fingono tonti” proprio per questo motivo e farsi rivelare più informazioni.

Avere le informazioni influenza enormemente la negoziazione.

Attenzione al **tempo**: avere una deadline, nelle negoziazioni, è una limitazione importante (o un punto di forza, se sei tu a imporla). Tuttavia se ti hanno imposto una deadline in una negoziazione valuta le conseguenze di non rispettarla. Talvolta violarla può offrirti un problema nel breve ma un vantaggio nel lungo. Ricorda che talvolta anche le controparti hanno una deadline (magari poco dopo la tua..) e se non rispetti la tua deadline potrebbero essere loro ad essere in difficoltà.

Si può migliorare il risultato di una negoziazione se riesci ad avere empatia con la controparte e rendere la cosa una “questione personale”.



Mauro Massironi