

# Negoziazione: Insidie e antidoti

- perdere le opportunità di negoziare
  - evitare di accettare i “no” della controparte come decisioni finali
- disprezzare il processo - *disliking the process*
  - avere chiaro come negoziare in una modalità autentica e accettabile che consenta di ottenere ciò che si vuole
- focalizzare l'attenzione solo sui propri punti deboli
  - evitare di negoziare credendo già in partenza di perdere

- svendersi – *bargaining yourself down*
  - prima di negoziare chiarire i propri dubbi su se stessi, attivando un dialogo interno costruttivo: “Cosa voglio? Come voglio ottenerlo? Sono pronto a combattere per realizzare i miei interessi? Ho scelta?”
- sentirsi *overconfident*
  - evitare di sovrastimare la forza della propria posizione. La fiducia in se stessi è fondamentale per negoziare, ma troppa fiducia può far perdere una visione realistica della situazione
- cercare di rendere tutti felici
  - È giusto prendersi cura delle esigenze degli altri in una negoziazione, ma non si devono perdere di vista i propri interessi. Essere troppo adeguanti, perseguire la pace a tutti i costi e cercare di far felici tutti non deve diventare il principale scopo della negoziazione
- cercare di vincere a tutti i costi – *tough negotiator*
  - evitare di percepire fin dall’inizio la controparte come un avversario contro cui lottare e la negoziazione come una guerra da cui usciranno vincitori e vinti

# I quattro pilastri della negoziazione

- Fai un inventario delle tue abilità ed esperienze, per capire se hai risorse potenziali da attivare che compensino eventuali punti deboli (*take stock*)
- Raccogli tutte le informazioni possibili sulla controparte e sulla situazione per ridurre il livello di ansia (*learn as much as you can*): *factual and scouting information*
- Decidere a-priori quali possono essere le alternative di azione qualora la negoziazione vada male. Ciò ti rende flessibile
- Ascolta i consigli di persone esperte che orientino in modo più positivo e realistico il tuo pensiero, per non restare intrappolato nel tuo punto di vista (*get fresh perspectives*)