I falsi miti della negoziazione

Negoziatori si nasce? 10 non-metodi da sfatare

Le Trappole di Negoziazione, quei luoghi comuni o falsi miti nei quali tutti, prima o poi, ci imbattiamo, non sono che un assaggio della nebbia che avvolge le competenze manageriali, di cui la negoziazione è una delle più importanti.

La buona notizia è che solo se consapevoli possiamo correggere i nostri errori.

Ecco una carrellata di miti da sfatare.

1 – Improvvisare

Si pensa di possedere capacità negoziale perché si ricopre un certo ruolo, perché si ha esperienza, perché... ce lo si dice da soli e tanto basta. La prima trappola in cui non cadere quindi è questa: non improvvisare, mai. Di che cosa attrezzarsi? Consapevolezza, metodo e strumenti.

2 – Cedere, imporsi, mercanteggiare

Tutte le volte in cui si cerca di imporre il proprio



volere, a scapito degli interessi altrui, non si sta negoziando. L'imposizione genera sempre una parte vincente e una perdente.

Quando invece si concede senza alcuna contropartita e si regala qualcosa confidando nell'altrui riconoscenza, non si sta negoziando. Al contrario si rischia di generare avidità e talvolta anche di compromettere la propria credibilità, creando pericolosi precedenti.

3 – Non avere obiettivi chiari

Quando si negozia si deve avere chiaro il proprio obiettivo di ingresso: ciò che soddisfa e che con fatti e logica si può argomentare agli altri, e il proprio punto d'uscita, quel punto che se si supera per eccesso o per difetto, non genera più soddisfazione.

Troppo spesso si vedono trattative non decollare perché manca la meta del viaggio.

trasFormazione

Un collaboratore eccellente e leale è, tra l'altro, un valore economico sicuro

"Ho dato ad un gruppo di dirigenti questa frase da completare Se voglio essere percepito come degno di fiducia ...

Ecco alcuni finali tipici:
... devo mantenere la parola data
... devo essere imparziale
... devo predicare bene
e razzolare bene
... devo tenere fede
ai miei impegni

devo essere coerente"

Nathaniel Branden
"I sei pilastri
dell'autostima"

Psicologo e psicoterapeuta è stato pioniere nel campo dell'autostima.

(1930-2014)

Formazione per leader e manager Intelligenza emotiva e competenze relazionali

Motivazione, Energia Entusiasmo

Lealtà

Istruzioni per la Lealtà sessione di formazione 2019: 10 Luglio

2 ore (19:30-21:30)

Formatore: Marco Silvio Jäggi Quota di iscrizione: 195 Chf

12.5p = 5

Centro di formazione via Stazione 46 6987 Caslano Svizzera (700m dalla Stazione)

scrizioni:

www.tommaso.education +41 (0)79 431 85 01 marco@georgia-crm.com

una produzione

4 – Non fare domande

Se non si sa qualcosa non ci si deve spaventare, è un'opportunità: apprendere. Fare domande per la genuina curiosità di capire i bisogni di chi si ha di fronte è la chiave per generare occasioni di scambio negoziale.

5 - Non ascoltare

Ascoltare, lontanissimo parente del sentire, è una capacità rara. Sembra una cosa facile e ovvia. Trito e ritrito come consiglio, campeggia nelle prime pagine di ogni manuale di management. Ma c'è un motivo: l'ascolto latita.

6 – Non comunicare con chiarezza

Una comunicazione chiara, sintetica e impattante, in una parola efficace, regala valore a tutte le parti coinvolte e facilita il processo negoziale.

Dove c'è comunicazione chiara ci sono risparmio di tempo e crescita di fiducia.

7 – Non mettere condizioni alle concessioni

"Se tu... allora io".

Quattro parole che hanno il potere di una formula magica.



Porre condizioni alle proprie concessioni farà capire agli altri che si sta dando loro valore. È la via per dimostrare la propria flessibilità preservando la credibilità, con un atteggiamento propositivo e aperto.

8 – Non fare proposte

Prendendo spunto dalle bocce, fare proposte equivale a lanciare il boccino. Gli altri dovranno seguirci nella parte di campo a noi più favorevole.

Proporre è un atto di responsabilità, diretta conseguenza dell'avere chiaro in testa ciò che si vuole ottenere. Garantisce intanto la tutela dei propri bisogni.



9 - Chiudere tanto per chiudere

Non raggiungere un accordo è un male minore rispetto al chiuderne uno cattivo. Le conseguenze di un cattivo accordo si propagano a macchia d'olio.

Per arginare l'impulsività occorre rallentare fino a fermarsi, se necessario.
Non c'è nulla di male nel chiedere una pausa.
Concedersi tempo e un po' di distacco è un modo per ponderare a mente lucida.

Troppo spesso si vedono trattative non decollare perché manca la meta del viaggio.

10 - Savoir-faire

La negoziazione non è sinonimo di savoir-faire. Elevare il rango delle soft skill - barbaramente tradotte come accessorie - per farne comprendere e apprezzare il valore e portarle sullo stesso piano delle competenze hard si può e si deve.

A cominciare da ora.

Alessandra Colonna

