

GESTIONE D'IMPRESA

di EROS TUGNOLI

Trattativa vincente: usate la creatività

La soluzione a un problema che contrappone 2 parti non è facile da trovare. Il metodo più usato, "veniamoci incontro", è anche quello che dà meno risultati. Ma se usiamo la parte "creattiva" (non è un refuso) del nostro cervello creeremo una attività che apre le menti a soluzioni alternative, migliori del compromesso.

In una negoziazione, commerciale o no, ci sono alcuni passaggi che aiutano a trovare la miglior soluzione possibile. E' chiaro che non potranno darvi la certezza del risultato, ma statisticamente aumenteranno il potere negoziale, la creatività e la gamma di soluzioni possibili. Soprattutto, ci abitua a uscire dagli schemi abituali e ci allargano il numero di soluzioni possibili. Eccole elencate.

Ricerca di alternative - Il principio di fondo è allargare le opzioni possibili, senza rimanere ancorati a un'unica soluzione di compromesso. O a una di scontro. La costante ricerca di soluzioni alternative consente di avere più carte da giocare e trasmette un corretto spirito di collaborazione che può aiutare anche nei momenti di forte contrasto. Le principali alternative sono 4. Anzi: 3 più 1.

Alternativa 1: venirsi incontro - E' la classica, la più conosciuta, la più scontata, la più utilizzata: ma anche la meno efficace, sia per la ricerca della soluzione, sia per l'effettiva convenienza della soluzione trovata per entrambe le parti. Un esempio: tu chiedi 100, io propongo 50, concludiamo a 75. Sicuri che le parti siano entrambe entusiaste? Ognuno, di fatto, ci rimette 25. Il proverbio " *mal comune, mezzo gaudio* ", in fondo, parla di " *male* " e di poca gioia. Prendiamola in considerazione, ma deve solo essere una delle alternative, non l'unica soluzione. Inoltre, funziona solo se esiste una " *cifra* " da dividere: il figlio vuole andare a un *raveparty* , i genitori non vogliono. Come ci si trova a metà? Gli proponiamo i ...Pooh?

Alternativa 2: soluzione esterna - Occorre uscire dallo schema precedente " *trovarsi a metà* " e pensare ad alternative ulteriori.

Il marito vuole fare vacanze in montagna, la moglie al mare. Nel caso precedente potrebbero fare 2 settimane al mare e 2 in montagna. Soluzioni esterne possono essere: sia mare, sia montagna (Liguria, Abruzzo); ma anche " *nessuna delle due* ": il lago, le capitali Europee, una crociera nel Nordeuropa. Ma anche ... niente vacanze: risparmiano il denaro e lo spenderanno per le vacanze di Natale, con una vacanza da ricchi a Miami, invece della solita settimana bianca.

Alternativa 3: accettare la condizione imposta in cambio di qualcosa - Qui abbiamo due ipotesi da valutare: imporre la nostra posizione, dando qualcosa in cambio. E viceversa. Per esempio: si va al mare (posizione della moglie), in cambio di una settimana in Francia con gli amici ciclisti per vedere il Tour de France. Oppure: si va in montagna (posizione del marito), in cambio di una settimana di vacanza della moglie con le amiche, mentre il marito resta a casa ad accudire i familiari.

Alternativa 4: migliorare le precedenti - Riassumere tutte le alternative precedenti, scegliere le migliori possibili e migliorarle ulteriormente. Si può fare.

Coinvolgere il cervello della controparte - In trattativa spesso c'è scontro tra le parti. Occorre comunque fare tentativi non solo per abbassare la conflittualità, ma anche per attivare la controparte alla ricerca di soluzioni. Come potete notare, le soluzioni esposte negli esempi sono piuttosto semplici, come l'uovo di Colombo: bastava pensarci. Ecco, appunto: fatelo.