

GESTIONE D'IMPRESAdi **EROS TUGNOLI****Creare situazioni vincenti in 3 mosse**

Nelle negoziazioni d'affari, l'obiettivo finale può essere un accordo vantaggioso per tutti, ma a volte può rivelarsi poco attuabile per fattori esterni alla miglior soluzione stessa. Ecco 3 strategie efficaci.

Nelle negoziazioni complesse, la componente psicologica ha spesso il sopravvento sulla parte razionale. Questo può portare i contendenti a dare troppo valore a fattori che spesso spariranno dopo l'eventuale accettazione di una proposta: **simpatia, gentilezza, modo di fare** della controparte possono avvicinare o allontanare l'accordo, anche se sono fattori momentanei o poco incisivi nel raggiungimento dell'obiettivo.

Pensate a quelle volte che avete rinunciato a un acquisto in un negozio per via dell'atteggiamento irritante dell'addetto alle vendite. Siete usciti dal negozio ancora con il problema da risolvere (il maglione che vi piaceva è ancora là) e vi siete ripromessi che non tornerete più. Perché? Dovevate portarvi a casa un maglione, non il commesso! Ecco 3 tecniche che ci possono aiutare per ottenere un buon accordo senza mettere in ballo elementi irrazionali.

Ricerca congiunta dei fatti - Quando persegui un obiettivo che minaccia la sicurezza della controparte, l'opposizione sarà totale, feroce. In questi momenti potresti pensare che la chiave per un contratto vantaggioso per tutti sia cercare di illuminare le tue controparti su come l'obiettivo proposto promuoverà il bene comune.

Lawrence Susskind, nel suo libro " *Good for You, Great for Me* ", afferma che se si comunica unilateralmente una soluzione, ancorché corretta, si potrebbe passare per arroganti e disinteressati delle preoccupazioni della controparte. Al contrario, un processo di accertamento dei fatti congiunto fornisce un percorso migliore per una situazione vantaggiosa per tutti.

Si inizia coinvolgendo chi tratta in un'esplorazione collaborativa della fattibilità e delle soluzioni già durante le prime fasi, a volte anche con l'aiuto di esperti esterni, prima che ognuno assuma una posizione schierata.

Ricorrere ad un aiuto esterno per una visione imparziale dei fatti può essere effettuato ogni qualvolta le parti si irrigidiscono sulle questioni fondamentali in gioco.

Creare maggior valore attraverso la negoziazione - Occorre prepararsi a presentare alla controparte più proposte contemporaneamente. In primo luogo, si osservano le sue reazioni a queste proposte: aiuteranno a valutare meglio le sue preferenze su diversi problemi. Poi si faranno alcune domande per valutare direttamente i suoi interessi. Infine, la proposta: " *E se le offrissi una allungamento della garanzia di un anno, sarebbe un incentivo sufficiente per provare il nostro prodotto?* "

Provare accordi "garantiti" - E' abbastanza frequente che le parti raggiungano un punto morto poiché hanno convinzioni diverse sulla probabilità di eventi futuri. Per esempio, siete convinti che il vostro Studio consegnerà puntualmente un progetto a brevissima scadenza, ma il cliente considera irrealistica la proposta. In tali situazioni, si usa il " *Se€allora€* ", cioè potreste proporre di pagare penali specifiche per l'eventuale ritardo di consegna.

Queste 3 tecniche sono molto efficaci, ma non vanno improvvisate durante la negoziazione, vanno analizzate e studiate a tavolino, prima di entrare in trattativa. Poi, tenetele in tasca e giocatevele all'occorrenza.