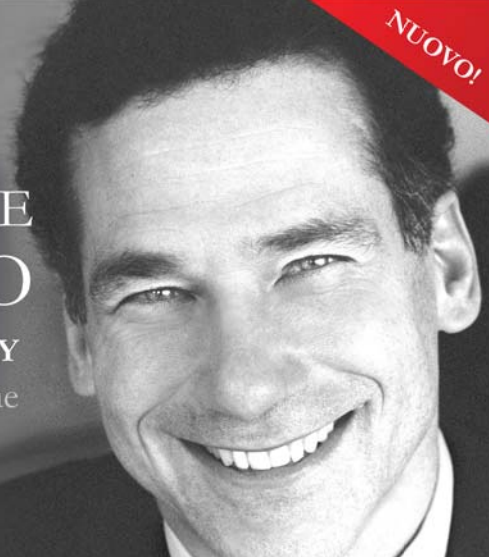


L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE & IL NO POSITIVO

Aspettando **WILLIAM URY**
esperto mondiale di negoziazione e mediazione



Ogni volta che due o più persone devono conciliare le proprie esigenze - spesso differenti - si attiva un processo di Negoziazione. Scopri con William Ury le 6 domande chiave per prepararsi a condurre il gioco. Convincere il locatore a lasciare invariato l'affitto, non è una questione da lasciare alla sorte... :-)

Buona Lettura!

A meno che tu non sia un'eremita (!), e riteniamo di no altrimenti non saresti qui a leggere un articolo che parla di Negoziazione, converrai con noi che la tua vita è fatta di relazioni; è fatta di persone che convivono e che interagiscono con te e rispettivamente tra loro. E che ti piaccia o no, converrai ancora con noi che ogni giorno Tu dedichi la maggior parte del Tuo tempo proprio a trattare con queste persone, a **raggiungere accordi e compromessi, più o meno complessi**, con chi ti circonda.

E quando hai davanti un coniuge irritabile, un superiore prepotente, un cliente difficile o un adolescente impossibile?

In questi casi giungere ad un pacifico accordo può consumare il tuo tempo, spazientirti, metterti sotto stress...fin quasi a logorarti.

Pensa a quando sei con il tuo partner e state programmando le vacanze estive: tu ami la montagna, lei il mare...altro che gli opposti si attraggono! **La battaglia ha inizio: chi l'avrà vinta quest'anno?**

O pensa alla **fatica** che fai con tuo figlio adolescente: accordarsi sull'ora in cui deve rientrare dalla discoteca diventa una "questione di Stato" che coinvolge amici e parenti...



Il Passo a 2 della Negoziazione Win-Win

Cos'è la Negoziazione?

La negoziazione è il principale modo in cui prendiamo le decisioni nella vita personale e professionale. Per usare le parole di William Ury, negoziare è la capacità di saper stare in buona relazione, è il "saper trattare" con gli altri.

Tu hai dei punti di vista, degli interessi, delle priorità che inevitabilmente possono non coincidere con quelli altrui. E così, **nel momento in cui vuoi ottenere un SI e l'altra parte invece ti risponde con un NO**, adottati nella maggior parte dei casi, e seppure inconsapevolmente, una personale strategia per volgere la situazione a tuo vantaggio.

Quindi, se pensavi che il Negoziatore si limitasse allo stare seduto attorno ad un tavolo rotondo mentre si discute di una questione controversa, dovrai ricrederti; la negoziazione è un'attività informale in cui si è impegnati tutte le volte che si cerca di ottenere qualcosa da un'altra persona.

TU SEI IL PRIMO A NEGOZIARE, OGNI GIORNO.

Il che non implica che sia un'attività facile!

Al contrario.

La maggior parte delle negoziazioni sono già vinte o perse ben prima che si affronti la questione, in virtù di quanto ci si arriva preparati.

Più complessa è la questione - pensa ad una riunione di lavoro sulla diminuzione del personale - più intensa deve essere la preparazione.

Le persone che pensano di poter improvvisare senza prepararsi, anche se poi raggiungono un accordo, possono perdere opportunità che avrebbero potuto facilmente prendere in considerazione se si fossero preparati.

IL
68%

"il 68 % delle negoziazioni si conclude con un accordo meno soddisfacente di quello che si sarebbe potuto raggiungere; ciò è causato dalla impreparazione e dagli errori commessi dai negoziatori".

W. Ury & R. Fisher, 2007

Le 2 Domande più comuni

Domanda n. 1:

Se siamo tutti un po' negoziatori...quale caratteristica distingue il "negoziatore" di successo?

LA CAPACITÀ DI TROVARE SOLUZIONI CHE SIANO SODDISFACENTI E VANTAGGIOSE PER ENTRAMBE LE PARTI.

Negoziare è l'arte di ottenere quel che si vuole in modo che anche l'altro ne tragga benefici. Entrambe le parti devono sentirsi vincenti dopo che la negoziazione si è conclusa. Questo le porterà a interfacciarsi ancora in futuro, se si presenterà l'occasione. **In gergo tecnico questo processo si chiama win-win (io vinco - tu vinci)** e lascia a tutte e due la sensazione di aver vinto, di aver ottenuto, almeno in parte, ciò che si desidera.



Saper negoziare non vuol dire quindi, ottenere, avere ragione, averla vinta sull'altro?

NO. Questo è la convinzione più comune!

Nella negoziazione non c'è un vincente e un perdente, altrimenti sarebbe una battaglia!

**IMPORRE
LA TUA POSIZIONE
ALL'ALTRO
I WIN - YOU LOSE**



**RAGGIUNGERE UN ACCORDO
SODDISFACENTE
PER ENTRAMBI!
I WIN - YOU WIN**

PUNTI CHIAVE DA SEGUIRE

- 1) *Cosa voglio ottenere dalla negoziazione? Qual è il mio obiettivo?*
- 2) *Quali sono gli interessi dell'altro?*
- 3) *Qual è il massimo/minimo che posso chiedere?*
- 4) *Quale il massimo/minimo che posso accettare?*
- 5) *Cosa possiedo, che la controparte può desiderare e viceversa? Cosa abbiamo io e la controparte, da "scambiare"?*
- 6) *Qual è la mia proposta di scambio per ottenere un vantaggio reciproco?*

Domanda n. 2:

Se tratto il mio interlocutore quasi fosse un partner, come faccio a condurre io le redini della negoziazione?

LA REGOLA È ESSERE MORBIDI CON LE PERSONE E DURI SUL PROBLEMA.

Impara ad ascoltare il punto di vista di chi ti è di fronte (morbidezza) pur rimanendo concentrato sulla questione (resistenza) per trovare punti d'accordo (negoziazione win - win)

Per restare concentrati sulla questione, come anticipato, il segreto è arrivare preparati. **Per conseguire più facilmente gli obiettivi, adotta la negoziazione win-win e segui i punti chiave.**

Negoziazione in pratica

Facciamo un esempio:

Il proprietario del tuo appartamento, a causa dell'introduzione dell' IMU ti chiede un aumento del canone di locazione di euro 250.

Quella casa ti piace, ci vivi da tanti anni e ti dispiacerebbe lasciarla. D'altro canto pensi che di case ce ne siano tante più o meno allo

stesso prezzo che paghi ora, quindi perché accettare subito le nuove condizioni del proprietario?

Prima di passare al contrattacco, disegna la tua linea di comportamento rispondendo a queste domande.

Le Domande per prepararti nel modo giusto

1) Cosa voglio ottenere dalla negoziazione?

Il mio obiettivo è restare in quella casa.

2) Quali sono gli interessi dell'altro?

Ottenere un maggiore corrispettivo per fronteggiare l'aumento delle spese. Capisci le esigenze del tuo proprietario in questo particolare momento e non vuoi rovinare il rapporto con lui.

3) e 4) Qual è il massimo/minimo che posso chiedere/ accettare?

Il massimo che io posso accettare attualmente è un aumento mensile di 100 euro. Se il proprietario non dovesse prendere in considerazione la mia proposta, ricorrerò all'avvocato o sarò costretto a lasciare casa.

RIFLETTI: IN QUESTA SITUAZIONE...

Molto probabilmente la negoziazione si concluderà con un vincitore e un perdente, anzi con 2 perdenti! L'affittuario costretto a trovare una nuova casa, il proprietario costretto a trovare un nuovo inquilino.

5) Cosa possiedo, che la controparte può desiderare e viceversa? Cosa abbiamo io e la controparte da "scambiare"?

A pensarci bene, il box auto compreso nel canone d'affitto non è così indispensabile da quando nella zona hanno creato nuovi parcheggi.

6) Qual è la mia proposta di scambio per ottenere un vantaggio reciproco?

La mia proposta è quella di cedere il mio box in cambio del congelamento del canone di locazione attuale per un periodo di 3 anni.

RISULTATO:

Il mio canone di locazione non subirà alcun incremento. I WIN

Il proprietario troverà sicuramente a chi affittare il box auto compensando così l'aumento richiesto. YOU WIN

ESERCIZI PRATICI

Ed ora tocca a te: allenati nel Passo a 2 della Negoziazione Win Win!

Pensa ad una situazione che ti è capitata di recente, in cui le tue "doti di negoziatore" non ti hanno soddisfatto al 100% e infatti non hai raggiunto il risultato sperato. Descrivila:

Che cosa nello specifico non ha funzionato?

Ora, alla luce di quanto appreso da William Ury, rivivi quella circostanza e allenati rispondendo a queste domande. Ti aiuteranno a delineare il tuo piano d'azione e capire in che modo la prossima volta puoi arrivare più preparato.

1) Cosa voglio ottenere dalla negoziazione? Qual è il mio obiettivo?

2) Quali sono gli interessi dell'altro?

3) Qual è il massimo/minimo che posso chiedere?

4) Quale il massimo/minimo che posso accettare?

5) Cosa possiedo, che la controparte può desiderare e viceversa? Cosa abbiamo io e la controparte da "scambiare"?

6) Qual è la mia proposta di scambio per ottenere un vantaggio reciproco?

In Conclusione...



**NEGOZIARE È:
...CAPIRE LE RAGIONI DELL'ALTRO,
E TROVARE ALTERNATIVE PER NON RINUNCIARE ALLE TUE!**



William Ury



Ti interessano questi temi?

Il 12 ottobre 2012

William Ury sarà a Vicenza in esclusiva
per il Club Mondiale della Formazione
con il corso **IL NO POSITIVO**
Strategie per condurre negoziazioni efficaci

**Guarda il video in cui
William Ury presenta il
suo prossimo seminario
in Italia.**



**E ... in attesa del prossimo numero, esercitati con i consigli di William Ury
e raccontaci le tue negoziazioni migliori sul gruppo ufficiale
"Aspettando William Ury - il gruppo del No Positivo"**



Evento in esclusiva

ONE DAY SEMINAR

William Ury in Italia

VICENZA 12 OTTOBRE 2012



Strategie pratiche e innovative per condurre negoziazioni efficaci

Corso con William Ury

un'esclusiva per l'Italia del Club Mondiale della Formazione™



William Ury
Vicenza 12 OTTOBRE 2012

Informazioni & Iscrizioni
CLUB MONDIALE

DELLA FORMAZIONE™

Tel. +39 0445804482

Fax +39 0445294500

Cell. +39 3496720652

clubmondialedellaformazione.it

segreteria@clubmondialedellaformazione.it



CLUB MONDIALE DELLA FORMAZIONE™

Il Club Mondiale della Formazione nasce dall'intuizione di **Nello e Mody Acampora**, fondatori di **Hi-Performance**, e **Mirco Gasparotto**, Presidente di **Arroweld** e si rivolge alle imprese italiane che si distinguono per apertura all'innovazione e la profonda convinzione che la formula **formazione + sviluppo personale = successo** sia la più efficace, specialmente in momenti di crisi, incertezza e turbolenza del mercato internazionale.

Giunto al suo 5° appuntamento internazionale, il Club ha organizzato eventi condotti da noti personaggi del panorama formativo mondiale (**Brian Tracy, Robert Cialdini, Jeffrey Gitomer, Jack Canfield**) che hanno visto la partecipazione di oltre 4.000 imprenditori, manager e professionisti di tutta Italia.

La Mission del Club:

Divulgare la cultura dello sviluppo personale e rendere facilmente fruibili tecniche, strategie e metodi di successo per migliorare la qualità della propria vita e professione.