



## Perché è difficile saper negoziare

**Tutti pensiamo di essere dei bravi negoziatori ma poche volte è veramente così**

"Vi piaccia o no siete un negoziatore"

Inizia così uno dei testi più importanti nella **storia della negoziazione** a opera di Roger Fisher e William Ury.

Quotidianamente e costantemente nella nostra vita siamo tutti dei negoziatori.

Negoziare vuol dire confrontarsi con altri soggetti alla ricerca di una soluzione condivisa e quindi negoziamo ogni giorno su ogni cosa e con chiunque.

Negoziamo con i collaboratori, con i dipendenti, con i fornitori, negoziamo con i nostri figli, con i nostri genitori, con i clienti e su qualsiasi tema.

E allora se siamo tutti negoziatori, la domanda rilevante diventa: **sappiamo veramente negoziare?**

Ognuno di noi è convinto che sia così e nel nostro immaginario la classica negoziazione è quella del tira e molla.

Quella per intenderci di zio Paperone. La ricordate?

Zio Paperone era in grado di tirare per ore e ore, in maniera feroce, sul prezzo al fine di spuntarne il valore più basso. Il più delle volte chi è impegnato in una negoziazione individua la sua posizione, vi si arrocca e la difende strenuamente.

Semplicemente perché questo è il modo più facile di procedere. **Il fatto che sia facile non lo rende però efficace, né tantomeno efficiente.**

La negoziazione è qualcosa di diverso ed è qualcosa per cui bisogna essere preparati. Bisogna sempre ricordare che se è vero che ci vogliono almeno due persone per trovare un accordo ne basta soltanto una per litigare. E basta un attimo. Quindi bisogna essere molto preparati per affrontare una negoziazione. Anche perché il presupposto fondamentale perché un accordo si trovi e si conservi nel tempo è che le soluzioni individuate soddisfino tutti i partecipanti.

Per assistere qualcuno in una negoziazione bisogna essere in grado di fare una **attenta analisi dei bisogni** da soddisfare, una analisi delle risorse disponibili, delle alternative a disposizione e degli elementi di scambio che possono essere offerti all'altra parte in modo da rendere un accordo appetibile e ottenere quanto desiderato.

**Ascolto** attivo, comunicazione assertiva, **comunicazione** efficace, **problem solving** sono gli strumenti utilizzati dai negoziatori professionali per raggiungere accordi che li soddisfino.

La negoziazione non si improvvisa. Bisogna essere **preparati**.

Farsi assistere da professionisti competenti nella negoziazione e non "farsela in casa" diventa un elemento di successo per ottenere accordi sempre più vantaggiosi.