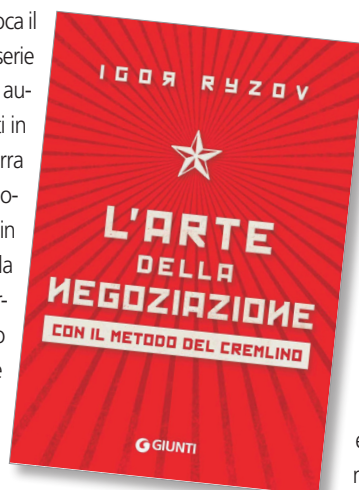


## COME IMPOSTARE UNA NEGOZIAZIONE VINCENTE

Ognuno di noi, ogni giorno, è coinvolto in una negoziazione, quando dobbiamo dimostrare la bontà di un nostro progetto, concordare una scadenza o il prezzo di un bene o servizio. Per questo la letteratura sull'argomento è vasta, nuovi libri vengono pubblicati con regolarità per soddisfare la nostra curiosità sul come essere convincente e riuscire a spuntarla durante negoziazioni difficili. In questo panorama affollato un elemento di novità lo fornisce il libro di Igor Ryzov dal titolo: **L'arte della negoziazione con il metodo del Cremlino** (Giunti editore, 360 pagine). Titolo che campeggia su copertina rossa, evoca il mondo sovietico al quale molte serie televisive e film ci hanno abituati: austeri burocrati di partito impegnati in estenuanti negoziati in piena guerra fredda. Un concetto quindi di negoziazione "dura", dove gli interessi in gioco non sono banali. Perché la negoziazione è sicuramente un'arte, una capacità sottile e spesso basata sull'intuizione, ma anche una scienza in cui vigono regole, concetti e obiettivi ben precisi. Le trattative sono un processo che comprende la ricerca di un accordo fra persone con interessi diversi, la discussione delle divergenze per arrivare a una soluzione accettabile tra le parti. Parti rappresentate da persone, quindi in ogni negoziazione non si può precludere dal fattore umano con le sue emozioni. Emozioni che non sono sinonimo di debolezza perché, come ci ricorda Niccolò Machiavelli, dobbiamo difendere sempre i nostri interessi con la forza di un leone, ma essere volpe allo stesso tempo e controllare con astuzia le nostre emozioni. Questo libro ci aiuta allora nell'impostare un processo di negoziazione vincente seguendo alcuni "postulati" definiti dalla scuola di negoziazione del Cremlino.

**Postulato n. 1. Restare in silenzio e ascoltare con attenzione la controparte.** Fateci caso, cosa succede quando il nostro interlocutore resta in silenzio? Succede che cominciamo a parlare noi, mentre il bravo negoziatore, dall'altra parte, ci ascolta in silenzio, annuendo e rinforzando

le nostre affermazioni con cenni d'assenso. In questo modo offriamo involontariamente informazioni che sarebbe stato meglio non fornire a domande che non ci sono state fatte. Chi lavora nell'ufficio acquisti di qualche azienda conosce bene questa tecnica. **Postulato n. 2. Fare domande.** Il negoziatore ascolta e pone domande in modo tale da orientare la conversazione verso ciò che gli interessa. **Postulato n. 3. Stabilire una scala di valori, svalutare la controparte.** Un acquirente esperto è capace, senza interrompere la negoziazione, di far "cadere" il valore del bene o del servizio offerto esattamente come lo facesse cadere da una scala, riportandolo ai gradini più bassi del valore negoziale. **Postulato n. 4. Stendere un tappeto rosso.** Strettamente collegato al passo precedente, quello della svalutazione, segue la tecnica del tappeto rosso, una "via d'uscita" che permetta al nostro interlocutore di risollevarsi dalla precedente svalutazione e convergere su un accordo che siete voi stessi ad avergli fatto intravedere indicandogli, appunto, l'uscita di emergenza. Questo perché una persona, messa con le spalle al muro, ha solo due possibilità, opporre resistenza a oltranza oppure non fare niente.



Possibilità che non permetterebbero di raggiungere i nostri scopi, ossia chiudere la negoziazione secondo gli obiettivi prefissati. Per questo il buon negoziatore sa quando offrire una soluzione al proprio interlocutore che gli permetta di "salvare la faccia", alle condizioni però che avrete stabilito voi. Perché l'obiettivo del negoziatore che si avvalga del metodo della scuola del Cremlino consiste nell'ottenere la massima ampiezza di oscillazione delle emozioni, in modo da avere un maggiore dominio della controparte e il controllo dei suoi bisogni.

Vi stanno sorgendo dubbi di tipo etico? Quanto riportato in questo libro infrange le logiche dei soliti libri "buonisti" dove vi veniva raccontato che una negoziazione ha successo solo se è *win-win*? Questo libro non lo esclude, ma ci ricorda che nelle negoziazioni bisogna essere leoni e volpi, sempre.