

LA NEGOZIAZIONE

ARGOMENTI

- La negoziazione
- Le fasi della negoziazione

- Nell'ambito organizzativo la negoziazione rappresenta la forma più evoluta e costosa tra i meccanismi di coordinamento degli esseri umani.

DEFINIZIONE

La negoziazione

Processo con il quale almeno due parti con percezioni, bisogni e motivazioni diversi, cercano di raggiungere un accordo su un punto di interesse reciproco.

I tre passi principali del negoziato:

- 1.pianificazione;
- 2.condotta;
- 3.chiusura della trattativa/revisione.

PIANIFICAZIONE DEL NEGOZIATO

Definizione dell'obiettivo:

ciò che si desidera ottenere dal negoziato

L'obiettivo ideale:

- è ciò che ci si aspetta se tutto va bene;
- è il massimo risultato che si spera di conseguire;
- è l'obiettivo di apertura (si incomincia chiedendo il massimo).

L'obiettivo minimale:

- è ciò che si considera irrinunciabile;
- è il risultato che, se non si riesce a conseguire, fa abbandonare il negoziato;
- è l'obiettivo cui ci si avvicina verso la fine del negoziato.

PIANIFICAZIONE DEL NEGOZIATO

- Decisione della strategia: modo con il quale ci si propone di conseguire l'obiettivo;
- Chiarificazione del processo: modo nel quale si svolge il negoziato.

CONDOTTA DEL NEGOZIATO

è la fase in cui si ricercano i margini di manovra e di accordo delle diverse forze in campo.

- STRATEGIA DELLA LOTTA
- STRATEGIA DELL' ANALISI
- STRATEGIA DELLA COOPERAZIONE

STRATEGIA DELLA LOTTA

- l'obiettivo è la vittoria sull'avversario;
- si cerca di condurre il gioco esercitando il proprio potere sulla controparte;
- si cerca di condurre la trattativa tenendo coperte le proprie carte, senza fidarsi di nessuno;
- si pretendono concessioni, si insiste sulla propria posizione, se necessario, si ricorre alle minacce per ottenere ciò che si vuole;
- non si concede nulla e si pretende tutto.

STRATEGIA DELL'ANALISI

- I negoziatori sono solutori di problemi;
- Il negoziato viene affrontato non come una “gara”, ma come un esercizio di problem solving articolato in 3 fasi:
 1. la situazione (quali elementi abbiamo);
 2. gli obiettivi (a che cosa miriamo);
 3. le opzioni (come raggiungiamo i nostri obiettivi).
- I negoziatori si sforzano di avere buone idee e di ricercare congiuntamente le alternative più soddisfacenti per tutti;
- Le decisioni vengono prese secondo criteri oggettivi;
- Si fa leva sulla razionalità, anziché sull'emotività.

STRATEGIA DELLA COOPERAZIONE

- l'obiettivo è un accordo equo e vantaggioso per tutti;
- si cerca una soluzione che veda vincenti tutte le parti negoziali;
- ci si fida della controparte (disponibilità a rivelare l'obiettivo minimale);
- si è pronti al compromesso, se necessario, ma solo sulla base di una reciprocità;
- si fa appello a ciò che unisce alla controparte e all'interesse comune.

CHIUSURA DEL NEGOZIATO

E' la fase in cui si cerca di chiudere gli accordi in relazione alle aspettative e alle concrete possibilità, possibilmente con l'apprezzamento della controparte.

IL PROCESSO DELLA NEGOZIAZIONE

- **FASE 1: PREPARAZIONE AL NEGOZIATO**

- I negoziatori raccolgono informazioni ed elaborano i loro obiettivi e la loro strategia, considerando anche i probabili obiettivi e le probabili strategie della controparte.

- **FASE 2: PRIMO CONTATTO/PRIMA IMPRESSIONE**

- I negoziatori constataano gli elementi della situazione, si valutano a vicenda;
- Cercano di raccogliere quante più informazioni possono sulla controparte; discutono su come procedere nel loro negoziato.

- **FASE 3: IL CONFRONTO**

- Si chiariscono le diverse aspettative; si presentano le proprie tesi confutando quelle della controparte.
- L'ambiente si "riscalda", è in gioco la fiducia reciproca.

IL PROCESSO DELLA NEGOZIAZIONE

FASE 4: LA CONCILIAZIONE

- Si ricorre a compromessi (rinunce reciproche); si ricorre alla sintesi; si cerca la sinergia (trovare nuove alternative, soluzioni alle quali non si è ancora pensato).

FASE 5: LA SOLUZIONE

- Si raggiunge l'accordo con lo schema delle concessioni reciproche; i negoziatori procedono passo passo e negoziano sui punti di autentico contrasto. Si avviano ad una conclusione,
- talora dubitando di essere stati manipolati dalla controparte.

FASE 6: IL DOPO NEGOZIATO

- Occorre seguire l'accordo anche dopo, per accertarsi che venga applicato correttamente; bisogna mantenere i contatti con la controparte (negoziazione continuata).

ASPETTI DELLA NEGOZIAZIONE

PRESIDIARE IL COMPITO

- verificare la condivisione degli obiettivi;
- controllare le informazioni possedute;
- stabilire tempi e metodi di lavoro;
- precisare con chiarezza le aspettative;
- suggerire ipotesi per ridurre le distanze;
- fare molte proposte;
- ipotizzare molte soluzioni.

ASPETTI DELLA NEGOZIAZIONE

PRESIDIARE LE RELAZIONI

- creare un contatto tra le parti;
- manifestare l'intenzione di arrivare ad una soluzione condivisa;
- mettersi nei panni degli altri;
- capire i reali bisogni dell'altro;
- evitare nelle prime fasi ogni forma di critica;
- evitare ogni forma di squalifica dell'altro;
- ascoltare attentamente;
- far parlare.

BIBLIOGRAFIA

- -La negoziazione, Cortina Editore
2001
- -Un'arancia per due, Franco Angeli
2004