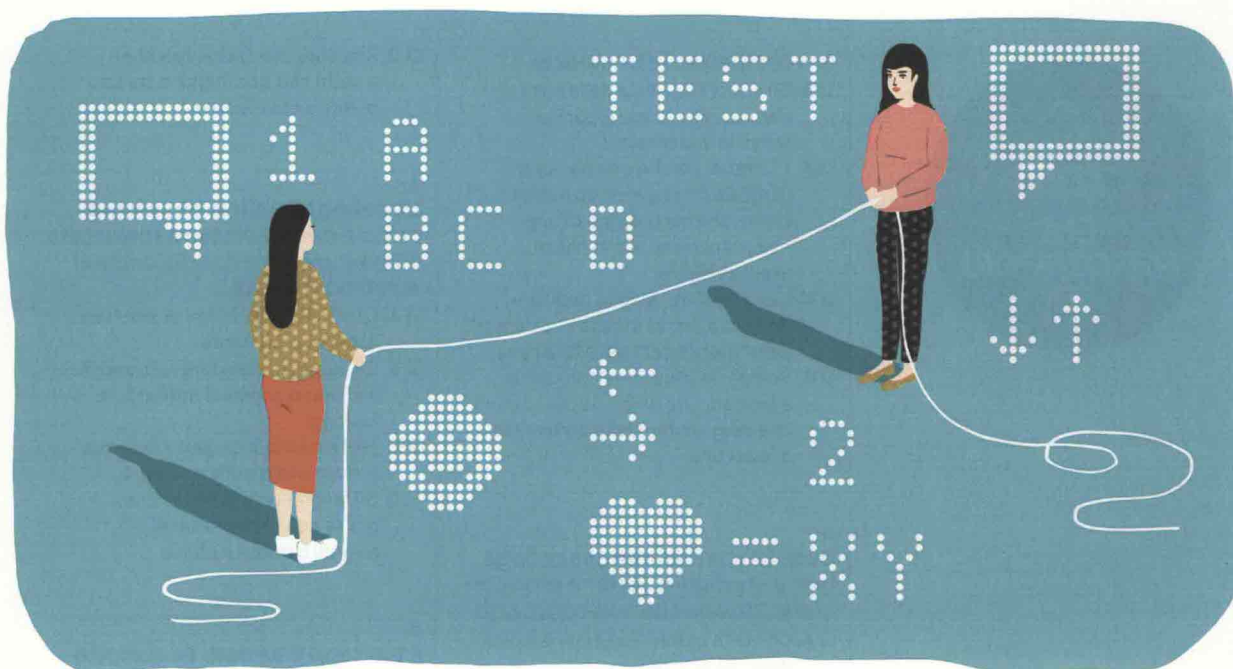


PRIVATO . POSSO AIUTARTI? 

# Negoziare è una questione di stile

Per ottenere ciò che vuoi devi essere preparata e sapere qual è il tuo modo di condurre le trattative. Scoprilò con questo test

di **Giorgiana Scianca** — disegni di **Silvia Gherra**

**L**a *Casa di Carta*, la serie Netflix del momento, racconta la complessa negoziazione condotta dall'ispettore Raquel Murillo per il rilascio di 67 ostaggi tenuti prigionieri nella zecca di Stato spagnola da una banda di rapinatori. Le disavventure di Raquel ti toglieranno ogni dubbio sull'importanza delle trattative e su quanto a volte le donne si lascino fuorviare dalle emozioni. «Saper negoziare, però, non è un dono innato né una prerogativa esclusivamente maschile: il segreto è arrivare preparata» esordisce Samantha Gamberini, esperta di negoziazione e coautrice di *Tre volte più grandi* (vedi a lato). «Se non sai in anticipo cosa vuoi ottenere e cosa puoi offrire di abbastanza attraente al tuo interlocutore, verrai trascinata da chi ha le idee più chiare di te». Ma cosa fare se sai cosa

desideri, ma non riesci mai a ottenerlo? «Non esiste un solo stile negoziale, ognuno ha il suo ed è molto importante conoscerne pregi e difetti» Per Gamberini la vera abilità sta nel saperlo adattare di volta in volta alla situazione e al tipo di persona che abbiamo davanti. Dimostrarti collaborativa con una collega aggressiva, per esempio, raramente porta la trattativa dove vuoi tu. «Il primo passo per una negoziazione di successo è l'acquisizione da parte della donna della capacità di attribuirsi valore, di darsi il permesso di avere bisogni e desideri e imparare a manifestarli chiaramente» mette in guardia Gamberini. Il secondo è trovare il tuo stile. Con questo test, messo a punto dalla nostra esperta, capirai quale tipo di trattativa usi più spesso e come ottenere ciò che vuoi da qualsiasi confronto.



## UN LIBRO PER CAPIRE

*Tre volte più grandi* (Franco Angeli, 19,00 Euro) ti insegna come chiedere, con molti esempi concreti, sia nel lavoro sia nella vita privata. Le autrici ti spiegano che uso facciamo noi donne della trattativa rispetto ai maschi.

**GIRA  
PAGINA PER  
IL TEST!**

**DM** **POSSO AIUTARTI? . NEGOZIARE È UNA QUESTIONE DI STILE**



**1. I tuoi amici stanno organizzando una cena. Alcuni propongono il ristorante cinese che a te non fa impazzire:**

- A.** Rispondi che esci solo a condizione di non andare al ristorante cinese.
- B.** Non esprimi preferenze, ma pensi che dovrebbero aver capito ormai che il cibo orientale non ti piace.
- C.** Ti aggregi alla serata dicendo: «A me va bene tutto».
- D.** Dici apertamente che vuoi evitare il ristorante cinese e proponi un'alternativa.

**2. Un tuo collega ti chiede un aiuto. Lui però non ti ha mai dato una mano:**

- A.** Rispondi serenamente di no, e sottolinea che non sei pagata per fargli da balia.
- B.** Non gli dici di no, ma non metti questo favore in cima alle tue priorità.
- C.** Gli dai una mano sperando di poter contare su di lui in futuro.
- D.** Gli dici che ti farebbe piacere. Ma che lo puoi aiutare solo se lui ti scarica di una parte del tuo lavoro.

**3. Hai calcolato che trascorri due ore della tua giornata in faccende domestiche mentre il**

**tuo compagno fa ben poco:**

- A.** Gli imponi una lista delle cose che vuoi che faccia e per i primi tempi lo supervisioni.
- B.** Ti arrabbi perché una persona di media intelligenza dovrebbe capire che hai bisogno di una mano, anche se non lo chiedi esplicitamente.
- C.** Lasci perdere. Meglio dedicare due ore ai lavori in casa che passarle a discutere su chi deve fare cosa.
- D.** Spiegli la situazione con calma e proponi una divisione dei compiti che tenga conto delle preferenze di ciascuno.

**4. Durante una riunione una collega ben vista dalla direzione propone una soluzione che non condividi:**

- A.** Chiedi la parola e sostieni la bontà della tua soluzione.
- B.** Non dici nulla, ma pensi che verrà fuori che non è così brillante come sembra.
- C.** Ascolti la sua presentazione senza controbattere e con il sorriso.
- D.** Fai delle domande per capire quale sia il punto di vista della collega, poi proponi il tuo.

**5. Per le ferie, il tuo partner propone il solito posto, ma tu hai voglia di cambiamento:**

- A.** Ti impunti e dici: quest'anno si andrà da un'altra parte.
- B.** Non dici nulla, ma ti concentri su come fargli passare una vacanza pessima.
- C.** Vorresti cambiare, ma va bene anche il solito posto: ti importa solo saperlo contento.
- D.** Cerchi di capire cosa gli piace tanto di quella località, poi ne proponi una nuova ma con le stesse caratteristiche che lui ama tanto.

**6. Una coppia di amici in crisi ti chiede di andarli a trovare:**

- A.** Declini l'invito spiegando che sentirli discutere in continuazione ti mette a disagio.
- B.** Inventi una scusa e non ci vai.
- C.** Accetti l'invito: sono amici che hanno bisogno di te.

- D.** Rispondi che andrai volentieri a patto che non litighino tra loro mentre siete insieme.

**7. Un collega in ufficio ha sempre caldo e tiene la finestra spalancata d'inverno e l'aria condizionata al massimo d'estate.**

- A.** Lo affronti e gli intimi di smettere di fare il prepotente.
- B.** Gli auguri di prendere la bronchite e al primo segno di raffreddore festeggi.
- C.** Taci e riempi il cassetto della tua scrivania di maglie e sciarpe.
- D.** Gli fai presente la situazione, ma se non migliora valuti se puoi cambiare ufficio.

**8. Il tuo capo ti ha dato un compito urgente, ma sei già piena di lavoro:**

- A.** Gli dici che non hai il tempo e che non vuoi essere sempre quella che mette "una pezza".
- B.** Ti arrabbi, ma fai gli straordinari per finire il lavoro.
- C.** Alla fine anche il capo ha le sue ragioni, probabilmente non ha nessuno a cui affidare i compiti o si fida solo di te.
- D.** Gli rispondi che desideri venirti incontro ma deve darti delle priorità, altrimenti non puoi farcela.

**9. C'è aria di promozioni in azienda:**

- A.** Vai dal tuo responsabile e palesi la richiesta di una promozione sostenendo i tuoi meriti.
- B.** Figurarsi se promuovono me, alla fine fanno carriera solo i cocchini della dirigenza.
- C.** Ti impegni ancora di più nel lavoro, sei convinta che prima o poi chi conta ti noterà.
- D.** Programmi un incontro con il tuo responsabile, per palesargli la richiesta di una promozione e per capire come puoi chiederla nel modo giusto.

