

Libri Manuali

La tecnica della negoziazione



Per acquisire competenze sull'arte della negoziazione, gli autori, Francesco Caporali e Flavio Tosi, hanno pensato a questo manuale ("Al tavolo della negoziazione. Strumenti e metodi dei negoziatori", Franco Angeli, 2023) che nasce dagli appunti per un corso di negoziazione professionale legato al "salary gap" tra donne e uomini. Il libro è destinato a chiunque desideri imparare a negoziare, non necessariamente in ambito lavorativo. Il volume si propone come guida pratica di facile lettura, ricca di regole e suggerimenti e corredata di un test di autovalutazione, di esempi e di errori da evitare. Originale il modello creato dagli stessi autori: la Butterfly Negoziale, schema che vede al centro (nel corpo della farfalla) le ipotesi dei termini dello scambio e, nelle ali -una per noi e una per la controparte- gli elementi (sette) da considerare da entrambe le prospettive: obiettivi e priorità; perdite e alternative; vincoli e regole; opzioni; concessioni; team e alleati; relazione e approccio. Le due parti principali del libro affrontano la preparazione e quindi la conduzione dell'incontro negoziale, con un messaggio conclusivo: in tempi di intelligenza artificiale è bene, come precisano gli autori, "utilizzare tutti gli strumenti disponibili, senza però perdere la propria autonomia".

