

DATTUALITÀ

la Repubblica

[HOME](#) | [ATTUALITÀ](#) | [MODA](#) | [BEAUTY](#) | [PERSONAGGI](#) | [AMORE&SESSO](#) | [FAMIGLIA](#) | [BENESSERE](#) | [CASA](#) | [CUCINA](#) | [VIDEO](#) | [ALTRO](#)


D • ATTUALITÀ • **RITORNO AL LAVORO: I CONSIGLI DEL MOTIVATORE DI GOOGLE**

CARRIERA E NEGOZIAZIONE

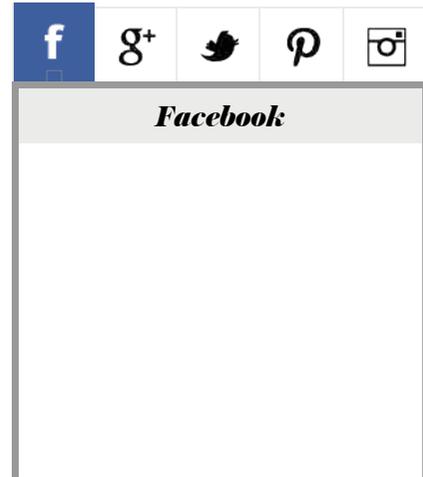
Ritorno al lavoro: i consigli del motivatore di Google

Stuart Diamond, massimo esperto mondiale nell'arte della negoziazione, suggerisce le strategie giuste per tornare alla quotidianità dopo le vacanze. E ottenere di più sul lavoro e in famiglia

DI SANDRO IANACCONE



Ha vinto il Pulitzer nel 1986. Ha fondato startup di successo. Ha lavorato a fianco degli amministratori delegati di Google, Yahoo!, Microsoft e Facebook. Ha partecipato all'addestramento delle forze speciali dell'esercito statunitense. **Stuart Diamond è il massimo esperto mondiale nell'arte della negoziazione**, «il cuore dell'interazione umana», come la definisce nel suo libro "Ottenere di più" (FrancoAngeli, 2014). La persona giusta, insomma, cui chiedere consigli per affrontare il momento del rientro dalle ferie. E spuntarla in ogni tipo di contrattazione da ritorno. Al lavoro, con il partner, con i figli.



Facebook

Esclusiva

D Shopping Vestiti d'autunno



SCOPRI

Questione di connessione. Per iniziare, un po' di teoria. Secondo Diamond, i concetti chiave sono «connessione umana», collaborazione e trasparenza. In ogni tipo di negoziazione – spedire i figli a letto, chiedere un aumento, ottenere una settimana di ferie – è importante riuscire a intercettare le emozioni dell'interlocutore e impostare il tono della conversazione di conseguenza. «Stabilire una connessione umana con l'altro», spiega Diamond, «produce in media risultati positivi sulla contrattazione, qualsiasi essa sia, sei volte in più. L'altro sarà disposto a dare di più in proporzione a quanto bene ci si riesce a connettere con lui». L'approccio di Diamond, in sostanza, ribalta la logica tradizionale del cosiddetto scenario «win-lose», in cui si fa uso della propria potenza per imporsi sull'interlocutore: **«Se parto dal presupposto che devo cercare di avere il sopravvento sull'altra parte», racconta il teorico della contrattazione, «questa tenderà a chiudersi completamente e a non condividere informazioni».** Un esempio: «Nel periodo di maltempo negli Stati Uniti, sono stati cancellati moltissimi voli. La corsa ad accaparrarsi i posti rimasti era serratissima. I miei studenti, a differenza di chi reclamava con gli agenti dell'aeroporto il proprio inviolabile diritto a partire, hanno prima creato una connessione empatica, chiedendo loro come andasse. Cioè hanno instradato la negoziazione su un piano più umano. E sono riusciti a salire sull'aereo».

Donne e negoziazione. Le donne, secondo Diamond, sono istintivamente migliori negoziatrici rispetto agli uomini. Ma non basta. «In realtà questo vantaggio iniziale non conta molto. L'importante, invece, è allenarsi. Il fatto che la mia vista sia migliore rispetto a quella di un altro non vuol dire necessariamente che sarò un miglior battitore nel baseball: devo allenarmi per diventarlo. **Le donne che si allenano riescono in genere molto bene, ma non ci sono strumenti speciali per la negoziazione femminile».** Tra le cose da ricordare sempre: l'interlocutore viene sempre prima di se stessi; le emozioni contano più della logica; è necessario intercettare standard e valori della controparte per poter offrire il giusto «pagamento emotivo» alle proprie richieste.

Ritorno a lavoro. Veniamo ai consigli pratici. Si torna al lavoro dopo le ferie. È arrivato il momento di chiedere un aumento. Dice Diamond: «La richiesta standard, 'Penso di meritare più soldi', non va bene. La domanda giusta da fare è 'Come pensate di ricompensare una mia prestazione migliore?'. Ponete l'accento sul valore del vostro lavoro, non su quello di voi stesse. E ancora: non cercate di barattare l'aumento con il lavoro che avete fatto fino ad allora. Barattatelo con un maggiore impegno futuro. È il futuro che bisogna controllare».

Negoziare in famiglia. Con bambini e partner funziona allo stesso modo. Per ottenere quello che volete da loro, dovete essere pronti a dar loro il pagamento emotivo che si aspettano. Usate la logica e l'empatia per capire i loro bisogni. Non imponetevi. Condividete i vostri obiettivi in modo onesto e trasparente. «Quando mio figlio aveva quattro anni», dice Diamond, «ha iniziato a suonare il pianoforte. Il mio obiettivo nella contrattazione era convincerlo – non costringerlo – a continuare a suonare. Il pagamento emotivo sono stati i cartoni animati. Ho barattato: un minuto di cartoni animati per ogni minuto di lezioni di pianoforte. A dodici anni, ha lasciato perdere i cartoni animati, ma ha continuato con il pianoforte. Oggi partecipa a concorsi musicali nazionali». Buona fortuna.

ARGOMENTI **CARRIERA** • **NEGOZIAZIONE** • **FAMIGLIA** • **FIGLI** • **LAVORO** • **CONTRATTAZIONE** • **MOTIVAZIONE** •

(17 SETTEMBRE 2014)

RIPRODUZIONE RISERVATA

CONDIVIDI QUESTO ARTICOLO

How to tutorial



IL TUO LOOK CHIC ED ELEGANTE

PepperChocolat84 ti spiega passo passo come realizzare un outfit elegante e chic con un capo versatile: la camicia bianca, perfetto per tutte le occasioni

Fotogalleria



BETTINA IN MOSTRA A MILANO

Un'esposizione dedicata a una delle più grandi modelle di tutti i tempi: Bettina, nata e cresciuta in Normandia nel 1925 dove sogna già da ragazzina di diventare disegnatrice di moda

Oroscopo

Oroscopo di oggi
VERGINE



cambia segno

Ascendente

Il libro dei consigli

Seduzione