



Diventare bravi negoziatori si può

Ogni nostro scambio comunicativo - certamente, in primo luogo, con clienti e fornitori, ma anche con capi, colleghi e collaboratori e, in tutte le situazioni della vita quotidiana, con mogli o mariti, con i figli e gli amici, o con i vicini di casa - istituisce una situazione negoziale, nella quale ognuno degli attori in gioco cercherà di ottenere un qualche vantaggio per sé o per la parte che rappresenta (azienda, famiglia, gruppo di appartenenza).

In questa condizione esistenziale, in cui ogni gesto, ogni parola, ogni sguardo, assumono un peso che potrà facilitare od ostacolare la ricerca di un'intesa e di una soluzione negoziale, il più delle volte gli attori negoziali si dimostrano scarsamente consapevoli del proprio modo di agire in una trattativa, qualsiasi essa sia.

Il libro "S negozia sempre. I processi mentali e le dinamiche relazionali nella negoziazione" di Daniele Cesana edito da **Franco Angeli** si propone di accompagnare il lettore - negoziatore esperto o alle prime armi - in un processo di esplorazione sistematica e approfondita di tutto quanto incide sulla bontà degli esiti di una negoziazione.

Citazioni e aforismi di filosofi dell'antichità, sapienti maestri della dialettica e della retorica, si affiancano a numerosissimi esempi tratti dall'esperienza professionale dell'autore, negoziatore professionale, al fine di illuminare progressivamente le diverse zone d'ombra che pesano sulla lucidità e sulla consapevolezza di sé e del modo in cui "funzionano" gli esseri umani.

Diventare bravi negoziatori si può, ma solo se si è sufficientemente capaci di sorridere di sé e dei propri errori e limiti, e accettare di essere aiutati e guidati da un coach disponibile ad indicarci come poter migliorare, ogni giorno, un passo alla volta.

19 Novembre 2012



ALTRI ARTICOLI

12 Novembre 2012

Come diventare un perfetto consulente aziendale

Una lettura utile sia a chi si affaccia oggi sul mondo della consulenza, sia per coloro che già operano in questo settore.

» leggi tutto

5 Novembre 2012

1 Ottobre 2012

L'importanza di ritrovare la passione nel lavoro

Il volume spiega che cosa sia l'engagement e come funziona e indica la strada da percorrere per migliorare il livello di engagement proprio e altrui.

» leggi tutto

24 Settembre 2012

TGdo LE VIDEONOTIZIE DI DM

