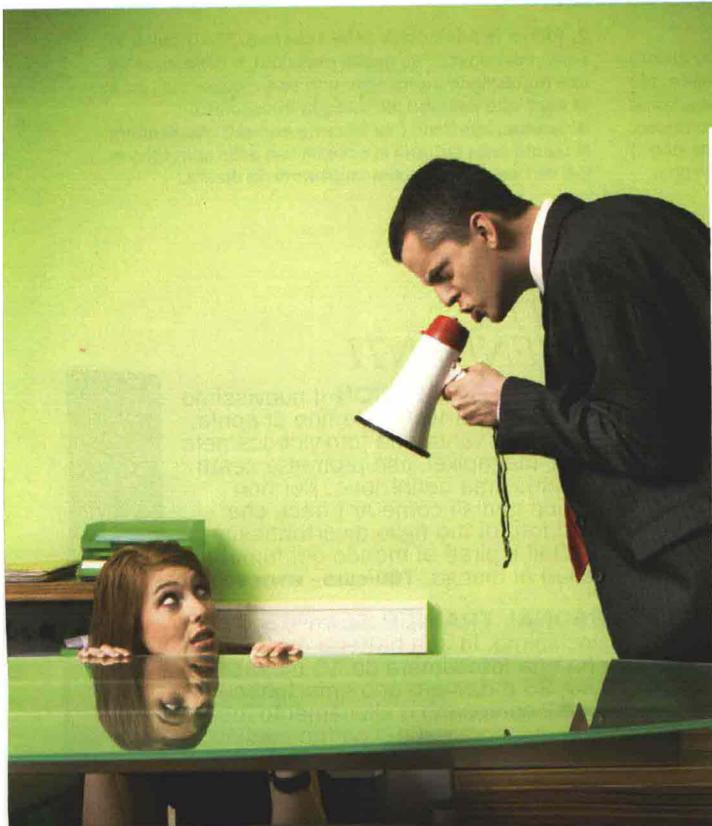


DM IN PRATICA



IN UFFICIO MEGLIO SCENDERE A COMPROMESSI

Negoziare è un'arte. Applica queste regole sul posto di lavoro. La situazione girerà a tuo favore. E la giornata sarà meno frustrante

di ISABELLA COLOMBO scrivi a dminpratica@mondadori.it



Daniele Cesana è l'autore del libro *Si negozia sempre. I processi mentali e le dinamiche relazionali nella negoziazione* (Franco Angeli).

Dal collega, al capo, al fornitore. Avere a che fare con gli altri sul posto di lavoro è spesso sfiancante. Un confronto che ti mette di pessimo umore e che ti fa venir voglia di mandare tutti al diavolo. A Daniele Cesana, negoziatore di professione e mediatore d'affari, abbiamo chiesto quali sono le tecniche per far valere le tue ragioni e lavorare con il sorriso. Qui tre situazioni tipo che possono capitare anche a te.

Il capo fa richieste impossibili Ti assegna lavori impegnativi a scadenza immediata. Pretende sempre troppo e non riconosce quello che fai. A te verrebbe spontaneo fare resistenza alla sua richiesta elencando i motivi per cui quello che ti chiede ti mette in difficoltà. Dicendo per esempio: «È tardi, a quest'ora non trovo più le persone che mi potrebbero dare una mano...». «Per prima cosa, invece, accetta le sue disposizioni senza battere ciglio. Ti serve per spuntare un grosso vantaggio: lui non si indispette» spiega Daniele Cesana. «In questo modo sarai più ricettivo e potrai aggiungere: "Consideri però che per un lavoro del genere servono almeno due giorni in più, quindi non posso garantirle la massima qualità". La frase ha due effetti: mette in luce la tua serietà e apre la strada alla negoziazione».

Il collega ti rema contro Un classico: il vicino di scrivania che ti mette i bastoni tra le ruote e si prende tutti i meriti. Oppure, il campione dello scaricabarile che la passa sempre liscia. La via che probabilmente ti viene in mente per risolvere conflitti di questo tipo è il dialogo. «Si dice sempre che bisogna parlare, chiarirsi, ma non sempre funziona» avverte l'esperto. «Chi agisce in mala fede sta spesso sulla difensiva e le occasioni di confronto non fanno che acuire le sue posizioni. In questi casi, vale un'altra regola: chi si fida si affida. In pratica, portalo dalla tua parte, fagli intendere che tu non sei un pericolo né un ostacolo per lui. C'è un progetto da fare in squadra? Normalmente faresti di tutto per non lavorare con lui, invece non escluderlo, anzi: fai in modo che lui si prenda anche delle responsabilità. Se ti vede cortese o indifferente mollerà la presa i suoi limiti, prima o poi, verranno fuori» spiega l'esperto.

Il fornitore non ti concede mai sconti Non riesci mai a spuntare un buon prezzo sui tuoi articoli? «È come nel più classico balletto della seduzione: vince chi scappa. Più ti mostri interessata alla sua offerta meno ti verrà incontro» avverte Daniele Cesana. «Non è facile e ci vuole un po' di allenamento, ma devi sforzarti di tenere nascosto il tuo obiettivo e non far trasparire l'intenzione di acquistare a ogni costo. Magari dicendogli che hai già altri fornitori dei quali sei pienamente soddisfatta». Il compromesso da accettare, in questo caso, è il rischio di perdere la partita, perché l'altro potrebbe mollare la negoziazione. «Ma è l'unica carta che puoi giocare per avere reali probabilità di spuntare un'offerta conveniente».

172 WWW.DONNAMODERNA.COM