

## impara a chiedere e a ottenere

Forse non ci accorgiamo, ma negoziamo tutti i giorni su tutto. Con gli amici, i vicini di casa, i colleghi, i figli... Negoziare vuole dire parlare con gli altri cercando di ottenere il meglio per noi. È un dialogo delicato, interattivo, fatto di concessioni, richieste e piccoli aggiustamenti. Qui trovate una guida pratica in 10 step per aprire e chiudere una trattativa soprattutto in tema di lavoro, che sia gestire un colloquio o avere un aumento di stipendio.

### 1. Cominciate con il training

● «Il primo passo», inizia Francesca Zamponi, coach di AccademiA ([www.accademiafelicità.it](http://www.accademiafelicità.it)), «è superare i blocchi e le paure. Tra i più frequenti nelle donne c'è il timore di non meritare fino in fondo qualcosa, di fare richieste eccessive. E, di conseguenza, di ricevere una risposta negativa. Siate consapevoli dei vostri meriti e, soprattutto, allenatevi a chiedere (e a prendere dei no): fatelo tutti i giorni, dalle cose più piccole alle più grandi».

### 2. Fate un reality check

● «Prima di bussare alla porta del vostro responsabile, fate un'attenta analisi del vostro lavoro e dei vostri risultati», dice Alessandra Rizzi, Chief Operations Officer di Randstad Group. «In una trattativa dovete partire sempre da dati oggettivi. Ovvero, progetti conclusi, obiettivi raggiunti. Vi metterà sotto una luce più favorevole e il dialogo sarà su informazioni condivise da entrambe le parti e su contenuti di merito».

### 3. Chi è?

● «Dovete conoscere bene il vostro interlocutore», dice Alessio Roberti, coach ed esperto di negoziazione ([www.pnl.info](http://www.pnl.info)). «Cercate di sapere quali sono gli elementi a cui è sensibile, su cui fare leva e quali sono quelli assolutamente da non toccare. Nel momento del confronto, partite da cosa è importante per lui, per creare "un ponte". Insomma, trovate il link che avvicina le vostre due posizioni e predisponete l'altro all'ascolto».

### 4. Che tempismo!

● Roberti: «Aspettate il momento giusto: ovvero, fatevi avanti dopo un successo, vostro o dell'azienda. Fatelo entro 48 ore dalla comunicazione. In queste circostanze, conta anche l'aspetto emozionale: se il vostro responsabile è soddisfatto, sarà meglio predisposto nei vostri confronti».

### 5. La regola win-win

● Rizzi: «In una trattativa è meglio che ci siano sempre due vincitori: è una regola base della negoziazione e si chiama win-win. Siete lì per avere qualcosa, è vero, ma date subito la percezione all'interlocutore che anche lui ci guadagnerà: se state chiedendo un aumento, fate capire che in cambio vi impegnerete ancora di più, che seguirete più progetti... Non partite da voi, ma dai vantaggi per l'azienda. E non dite mai "io-io-io"».

### 6. Almeno 3 obiettivi

● Zamponi: «Dovete avere almeno 3 obiettivi: uno grande, uno medio e uno piccolo. Se volete un aumento ma l'azienda, in questo momento difficile, non è nella condizione di darvelo, non imponete un aut aut: chiedete piuttosto un corso di aggiornamento. In questo modo, il vostro responsabile è al corrente delle vostre esigenze, e voi vi dimostrate consapevoli del vostro valore, ma anche disponibili nei confronti dell'azienda».

● Rizzi: «Negoziare significa procedere a zig-zag: ovvero, fare tanti piccoli passi, da reindirizzare a seconda degli input dell'interlocutore. L'importante è essere flessibili, e non porsi mai in modo rigido. Per questo è utile avere un range di obiettivi: e se i primi non sono immediatamente raggiungibili, proponete delle alternative o progettate con il vostro responsabile un percorso di lungo periodo per ottenerli».

### 7. Se c'è un'impasse

● Roberti: «Se la trattativa si fa difficile, non prendetela sul personale, non andatevene. Ma neppure cercate di ottenere a tutti i costi il vostro risultato. Potrebbe essere controproducente. Cercate di spostare la discussione su un piano neutro. In questi casi la regola è essere duri con il problema, non verso le persone. Aggirate lo stallo con frasi come: "È una situazione che mi mette in difficoltà, ma forse è meglio riparlarne". Così dimostrate che non c'è contrapposizione tra voi, ma una questione da risolvere insieme».

● Zamponi: «Alleggerite l'atmosfera con una battuta. E poi, in modo naturale e casuale, facendo finta di parlare d'altro, rifocalizzate l'attenzione su un vostro recente successo, citate un cliente che è rimasto soddisfatto del lavoro. È un modo per ribadire quanto valete per l'azienda e lasciare un'emozione positiva al vostro interlocutore».

### 10. Quando parlare di soldi

● Roberti: «Vorrei partire da un esempio concreto: siete a un colloquio (che è una delle negoziazioni più interessanti che potrebbero capitare) e non sapete quando introdurre il tema della retribuzione. Fatelo appena l'interlocutore esprime soddisfazione per una vostra esperienza. Collegare la parte economica a un'esperienza positiva, così rinforzate la vostra richiesta».

### 8. Siate proattive

● Roberti: «Non siate troppo dirette: introducete l'argomento chiedendo di fare il punto sulla vostra situazione professionale, per dimostrare la vostra disponibilità a fare di più e capire che prospettive di crescita avete in azienda. Su questa base potete giustificare eventuali richieste».

### 9. Scegliete le parole

● Zamponi: «Decidete prima come impostare il discorso, le vostre argomentazioni, le possibili obiezioni, i dati da citare. Mettetevi a tavolino e provate a fare una simulazione. Studiate tutti i passaggi e ricordatevi che l'attenzione di un ascoltatore esperto comincia a vacillare al terzo minuto... Siate sintetiche, chiare e soprattutto "citare" il vostro interlocutore. Ossia usate espressioni, modi di dire e verbi che lui usa di solito. E copiate un po' anche il suo tono di voce. L'obiettivo è diventare il suo specchio, per creare una sintonia immediata. Provate a esercitarvi a casa con amici e parenti per vedere che effetto ottenete».