

Dai negoziatori dell'FBI nuovi metodi di negoziazione

Sono un convinto, e praticante, sostenitore dei metodi di negoziazione win win ciò nonostante sono costantemente alla ricerca di qualcosa di veramente nuovo in questo campo.

In particolare nella formazione alla negoziazione "classica" si rischia di non risolvere pienamente il tema della controparte completamente irrazionale, con la quale, le sottili indagini necessarie a sviluppare una proposta, sono ostacolate da una totale assenza di motivazioni comprensibili.

Per questi motivi mi sono interessato ai metodi messi a punto da **Chris Voss**. Questo personaggio è stato per molti anni il responsabile dei negoziatori per i rapimenti internazionali, ha insegnato alla Harvard University, attualmente è docente business negotiation presso la Georgetown University ed è CEO del Black Swan Group, società di consulenza e formazione in campo negoziale, insomma qualcosa da dire ce l'ha.

La sua Società utilizza unapproccio misto, cosa rara, tra negoziazione muscolare (o confrontazionale, come la chiama) e collaborativa.

Insomma non solo è un grande esperto di negoziazione, ma sostiene un punto di vista particolare.

Personalmente non so fino a che punto sono d'accordo col pensiero di Voss riguardo alle Migliori Alternative all'Accordo Negoziale, ma sicuramente sostiene un punto di vista interessante e che innesca delle riflessioni. In quanto tale lo propongo ai mediatori e a quanti si occupano di negoziazione.

Di seguito trovate una sintesi dell'intervista rilasciata da Voss a E. Barker, blogger e giornalista. (<http://www.bakadesuyo.com/2013/01/interview-negotiation-secrets-learn-top-fbi-hostage-negotiator/>)

Rispondendo ad una domanda relativa a quanto la negoziazione commerciale possa apprendere da quella relativa ai rapimenti, Voss ha risposto che " ... i negoziatori di business pretendono che le emozioni non esistano si concentrano sulla miglior alternativa (all'accordo negoziale), MAAN (o Batma) tentando di essere completamente razionali e privi di emozione.

Questa è una fiction, gli esseri umani sono comunque incapaci di essere razionali. Ci sono molte evidenze scientifiche che dimostrano che senza emozioni non si possono prendere decisioni in quanto basiamo le nostre decisioni su quello a cui teniamo.

(Per chi fosse interessato all'argomento dell'influenza fondamentale delle emozioni sulla presa di decisione suggerisco la lettura de: "L'errore di Cartesio", Antonio R. Damasio, Adelphi, 1995 Ndr).

I negoziatori di ostaggi gestiscono un negoziato partendo da una diversa prospettiva, sono convinti che tutto riguardi la negoziazione e che bisogna capire come controllare, influenzare e avere un forte impatto sulle negoziazioni fin dall'inizio. Così questi negoziatori tengono fortemente in conto delle emozioni e le usano per influenzare i negoziati."

I grandi miti sulla Negoziazione

Il grande mito riguarda la MAAN(Miglior Alternativa all'Accordo Negoziale (BATNA per gli anglofoni) e che averne una sia assolutamente necessario o che tu abbia la necessità assoluta di pensarci. L'effetto finale di queste convinzioni è che se non hai alternative all'accordo negoziale che ti piacciono o non ne hai proprio, ti poni alla mercé della controparte.

Credo che sia l'errore più diffuso. Se sei preoccupato per le alternative e investi il tuo tempo a calcolare la MAAN, sprechi il tempo che dovresti investire nel capire come influenzare la controparte o nell'ascoltare con attenzione sufficiente a scoprire cosa potrebbe influenzarla.

.... continua

[Scarica adesso l'eBook gratuito "Stare in aula".](#)

[Per restare aggiornato sulle novità e ricevere la nostra newsletter clicca qui](#)

[Vuoi un corso o del coaching di formazione formatori? Scrivici](#)