

## **Ancora sui metodi di negoziazione dell'FBI**

**Seconda e ultima parte della sintesi e traduzione dell'intervista a C. Voss di E. Barker.**

### **Come influenzare la controparte?**

L'idea, e fin qui non c'è nulla di originale, è di ascoltare sul serio la controparte e "restituire" quanto ascoltato.

*Si tratta di un processo di reciproca scoperta. Da una parte così si scopre cosa è importante per loro, dall'altra li aiuti a comprendere se quello che stanno dicendo ha senso ... per loro.*

*Una persona potrebbe avere un obiettivo dichiarato, ma quello che effettivamente sta tentando di negoziare in realtà non glielo farà conseguire. Si può chiedere: "Quale obiettivo stiamo tentando di raggiungere?" e quindi "in che modo quello che mi stai chiedendo ti permetterebbe di raggiungerlo?" Se riesci a fartelo spiegare, molte volte sia te che la controparte comprendete se la cosa abbia senso o meno.*

In questo modo si diventa una cassa di risonanza della negoziazione e si arriva a comprendere se la soluzione risolve il problema.

E qui in effetti un qualche elemento di novità c'è anziché proporre delle alternative lo sforzo è quella di aiutare la controparte a valutarla

### **Il compromesso è positivo o negativo?**

*Il vero problema con il compromesso è che tutti ne parlano come di una cosa buona, una buona relazione è fatta di compromessi. Nelle relazioni, in politica ed in molti settori della vita, il compromesso è noto come una cosa buona e giusta, ma è una delle questioni subdolamente peggiori . Spiegavo questo concetto ad una mia vicina di casa, la quale per verificare se aveva capito mi ha detto: quindi secondo te è come se un marito volesse che la moglie si facesse la plastica al seno, lei fosse contraria il compromesso sarebbe fare la plastica ad uno solo?*

*Quando negozi la controparte spesso è alla ricerca del compromesso, così bisogna usare le domande aperte e approfondire per evidenziare il lato assurdo del compromesso.*

## **Quali sono i due più errori che si possono fare in negoziazione?**

*I due peggiori errori sono: non dare importanza ai fattori emotivi e non ascoltare. Penso che molte negoziazioni assomiglino alla comunicazione con uno schizofrenico. Lo schizofrenico sente una voce che gli parla nella testa e questo gli impedisce l'ascolto.*

*Molti negoziatori di business hanno in mente solo gli argomenti a supporto della propria posizione. Così quando non stanno parlando, pensano alle proprie argomentazioni e quando parlano le elencano. La loro visione del negoziato è quella di una battaglia di argomentazioni. Ma, se mentre enunci le tue argomentazioni la controparte pensa alle sue argomentazioni, la negoziazione sembra un dialogo tra schizofrenici.*

*Il primo obiettivo nella negoziazione (e nella mediazione Ndr) è di ascoltare la controparte, anziché elaborare argomenti. Questo è l'unico modo per quietare la voce che parla nella testa dell'interlocutore ed ottenere l'ascolto.*

*La maggior parte delle persone non si comporta così: non ascolta e non dà peso alle emozioni.*

Niente di assolutamente nuovo ma l'idea di cercare di aiutare la controparte a comprendere se la sua proposta raggiunge i suoi stessi obiettivi è interessante

Per l'articolo originale: [Qui](#)

[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](#)