

NEGOZIAZIONE

L'arte di Ridurre l'Incertezza

Teoria e Metodo

di Massimo Antonazzi

Il sette ottobre è uscito *Negoziazione. L'arte di ridurre l'incertezza. Teoria e metodo*, di Massimo Antonazzi avvocato e docente a contratto in tecniche e strategie di *Negoziazione*, da anni in prima fila nello studio del processo negoziale.

Ed infatti, il libro rappresenta un corpo unico con il quale l'autore ha voluto offrire uno strumento organico e completo al lettore partendo dalle sue pubblicazioni e dai temi sui quali scrive da più di dieci anni.

La struttura del testo unisce le basi teoriche alla visione pragmatica del negoziato, frutto anche della sua esperienza professionale, lasciando da parte atteggiamenti buonisti, che troppo spesso circondano la negoziazione come mezzo di risoluzione dei conflitti.

Dalle pagine del libro emerge chiaramente la complessità e le difficoltà che proviamo quando siamo all'interno di un conflitto e tentiamo di negoziare una soluzione. L'autore tenta di offrire un manuale per gestire proprio queste criticità con la consapevolezza che un approccio professionale passa per una adeguata decodificazione degli aspetti oggettivi e della dimensione psicologica.

Molto Interessante è il riferimento al concetto di incertezza al quale l'autore propone di rispondere assegnando grande importanza alla raccolta informazioni e all'attività di intelligence, non per eliminare l'incertezza, ma per ridurre gli effetti negativi su noi stessi.

La prima parte del libro è dedicata alla fase della preparazione e si capisce immediatamente che, per l'autore, il successo in un negoziato passa anche da un approccio professionale nella costruzione della strategia.

In questo senso è interessante la lettura del potere negoziale in un'ottica ampia e non unitaria, l'ampio spazio dedicato al tempo e la declinazione di teorie come quella delle prospettive temporali per andare a decodificare gli stili negoziali delle controparti. Contestualmente affronta la dimensione psicologica analizzando gli elementi che provocano molto spesso i comportamenti ostruzionistici e posizionali che non hanno un diretto collegamento con l'oggetto del negoziato ma che possono influenzarlo negativamente.

Prima di entrare all'interno della seconda parte l'autore offre una panoramica sulle modalità di sviluppo del negoziato nel corso dei secoli e arriva a parlare del ruolo che le nuove tecnologie come l'intelligenza artificiale e la realtà virtuale stanno avendo e avranno nel prossimo futuro.

Successivamente passa ad analizzare le tattiche e

le modalità di approccio alla fase operativa, proponendo l'applicazione della psicologia dei gruppi e di alcune tattiche costruite sui principi di finanza comportamentale come strumenti per la gestione della negoziazione vera e propria.

Non manca l'analisi dell'utilizzo dell'emozioni e del quadro emotivo della negoziazione come strumento di controllo del processo. L'aspetto interessante è dato dal doppio binario di utilità che queste tecniche offrono al lettore. Poiché la loro conoscenza diventa determinate anche per riconoscerle e disinnescarle qualora fosse la controparte a farne uso.

Il testo si chiude con un approfondito capitolo sul negoziato internazionale o come viene definito dall'autore stesso, negoziati con soggetti appartenenti a culture diverse dove i principi di comunicazione interculturale organizzativa sono i protagonisti indiscussi.

