

NEWGOZIAZIONE, OVVERO COME IMPARARE A NEGOZIARE CON SUCCESSO

Volete condurre una “newgoziazione” con successo? Basta seguire quattro semplici passi. Il primo, la preparazione : sembra banale? Non lo è, perché capita spesso di arrivare a un incontro di lavoro impreparati o non preparati a sufficienza; il secondo: la creazione del valore ; il terzo passo: la distribuzione di quello stesso valore, tra voi e la controparte, si capisce; infine: l’implementazione di quel valore, dei legami, dei rapporti: prospettive, insomma.

Si parla di lavoro, ovviamente, di business, di politica, ma non solo: anche di rapporti interpersonali, famiglia, amori. «Passiamo la maggior parte del nostro tempo a negoziare con qualcuno, dal lavoro alla famiglia. Questo esercizio comporta il dispendio di risorse e spesso crea molto stress e nonostante ciò solo il 30% dei “negoziati” giungono a termine e solo il 6% vanno a buon fine». Quindi, la tesi di fondo di Monica Simionato e di Yann Duzert – autori del libro “Newgoziazione – La neuroscienza della negoziazione” – è che sarebbe meglio per tutti trascorrere tutto quel tempo in modo meno stressante e soprattutto aumentando il tasso di successo delle nostri negoziati quotidiani: che si tratti di discutere di dazi con Trump, di processo di pace in Afghanistan o di dove andare in vacanza con moglie, marito, fidanzati, figli.

L’empatia è tutto, o quasi, si potrebbe dire sintetizzando all’estremo il succo del libro edito da FrancoAngeli. «Il processo della newgoziazione è un modo per risolvere i problemi insieme – scrivono i due autori – non si tratta di imporre qualcosa a tutti i costi». Ma c’è altro dietro a questa teoria e tecnica che potrebbe far venire in mente (non fosse che per il nome) la new age – e quindi causare anche un’allergia istintiva – se è vero, come sottolineano Duzert e Simionato, che la Newgoziazione è entrata a far parte delle strategie impiegate anche all’interno di alcune importanti multinazionali come Sony, Siemens, ThyssenKrupp o la Banca Centrale del Brasile.

A Yann Duzert, considerato tra i maggiori esperti mondiali di negoziazione, PhD in risk information and decision management alla Scuola Normale superiore di Parigi, spetta la paternità del termine Newgoziazione. Monica Simionato, una laurea in antropologia all’Università di Torino e un master in giornalismo a Strasburgo, ha portato il contributo della sua «esperienza nella gestione delle emozioni».

La sua storia, quella di Monica Simionato, è forse addirittura più interessante che sapere che la newgoziazione può funzionare persino con Trump o che se volete ottenere un aumento è meglio non chiederlo al mattino per via del cortisolo e se c’è il sole avete più chance (nel libro c’è anche questo). Parte da un paese della Valsesia (in provincia di Vercelli), dove tra una riunione di Amnesty International e l’altra collabora con un giornale locale. Prima di approdare alla newgoziazione e dopo laurea e master ha girato il mondo, nel vero senso della parola, «come un clericus vagans» come si definisce lei, per apprendere e imparare.

Trascorre due anni in India, la maggior parte nell’Ashram di Osho, a Puna, «sperimentando qualsiasi tipo di meditazione». E sottolinea “qualsiasi”. In Australia vive per un po’ di tempo con una coppia di aborigeni, in Indonesia frequenta un corso di Bahasa per imparare la lingua, «perché una amica mi aveva detto essere la più facile del mondo». Sembra di essere in una canzone di Franco Battiato, non fosse che mancano i dervisci.

Di fronte a queste esperienze passano in secondo piano i corsi sulla gestione delle minacce dell’Us Secret Service Institute, quello sul linguaggio della giraffa o quello di ipnosi.

Dopo l’India di Osho e tra un viaggio e l’altro vive in Brasile, a San Paolo, dove diventa mamma di due figli e si schiera tra gli ammiratori di Lula di cui è convinta dell’innocenza. Lascia il Sudamerica qualche mese fa, quando, dopo l’arresto di Lula e l’impeachment di Dilma Rousseff, ritiene la situazione insostenibile e sull’orlo di un colpo di stato. Ora vive con la famiglia nell’accogliente Canada di Justin Trudeau, a qualche chilometro da Montreal, ma continua a viaggiare come consulente. Per spiegare alle aziende, grandi e piccole, quanto sia importante la presenza femminile in generale e in

particolare a livello dirigenziale: una ricerca di McKinsey citata nel libro e condotta in Brasile, Argentina, Cile, Colombia, Messico e Perù rivela che dove c'è una o più donne ai vertici la redditività è superiore del 47% rispetto a quelle sbilanciate verso la componente maschile. Ps. Unico neo in questa interessante pubblicazione la presenza di qualche refuso di troppo

Titolo Newgoziazione – La neuroscienza della negoziazione
Autore Yann Duzert – Monica Simionato Casa editrice **Franco Angeli** Anno di uscita
2017 Prezzo 16,00 euro Partecipa alla discussione Nome * Email * Il
tuo indirizzo email non verrà pubblicato Sito web Annulla Disclaimer
Pubblica