

Lista di controllo: individuare gli interessi e mettere in gioco le opzioni

Per padroneggiare situazioni negoziali difficili è decisivo scoprire gli interessi che si celano dietro le posizioni e saper mettere in gioco le opzioni al momento giusto. I seguenti suggerimenti vi saranno di aiuto.

Individuare gli interessi

- Prendete atto della posizione dell'altra persona (controparte)
- Calatevi nei panni dell'altra persona e chiedetevi: «Quali potrebbero essere i motivi per cui questa persona difende questa posizione?»
- Individuate i veri interessi della controparte con domande aperte: chiedete ad esempio «Perché?», «Cosa?», «Per cosa?»
- Scoprite dove risiedono gli interessi comuni e considerate la controparte come parte della soluzione
- Chiarite dove si celano i conflitti d'interesse (interessi non conciliabili) e neutralizzateli con un appello al «noi», come ad es. «Potremmo anche...», «E se decidessimo di...», «Siamo pur sempre in grado di...»

Sviluppare le opzioni

- Sviluppate le possibili opzioni sulla base degli interessi individuati: con un'opzione ampliate la prospettiva di entrambe le parti e create un nuovo margine di negoziazione
- Se possibile, sviluppate le opzioni prima della trattativa e riflettete sempre anche sulle conseguenze a esse correlate: un'opzione non può essere ritirata (perdita della faccia)
- Prendetevi il tempo di sviluppare le opzioni: spesso la prima idea non è la migliore; ampliate i vostri orizzonti per trovare alternative entusiasmanti
- Ricordate che una vera opzione tiene sempre in considerazione gli interessi di entrambe le parti

Proporre opzioni

- Proponete un'opzione nel momento in cui una trattativa si arena: in questo modo agite, assumete il ruolo di leader e conservate le redini della situazione
- Non respingete le possibili obiezioni della controparte, ma cercate di integrarle nella soluzione
- Proponete le opzioni solo con parsimonia, altrimenti ne ridurrete l'efficacia
- Prestate grande attenzione alla reazione della controparte: quanto è interessata al raggiungimento di una soluzione consensuale?

Questa lista di controllo è disponibile su postfinance.ch/pi. Testo basato su mindspots.de

Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG.