



## Newsletter n° 9 Luglio 2022

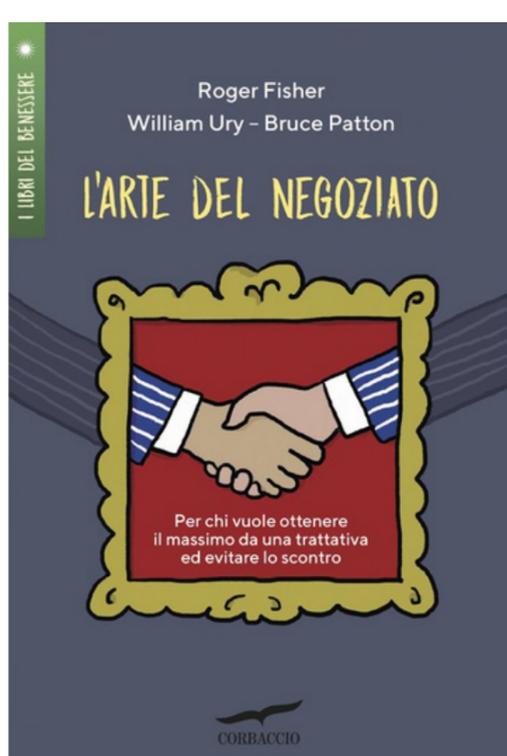
### L'ARTE DEL NEGOZIATO. PER CHI VUOLE OTTENERE IL MEGLIO IN UNA TRATTATIVA ED EVITARE LO SCONTRO

R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Corbaccio, 2019, pag 252, Euro 16,90

«Vi piaccia o no, siete un **negoziatore**. Il **negoziato** è un fatto della vita.

È un mezzo fondamentale per ottenere dagli altri quello che si vuole.

È una comunicazione nei due sensi intesa a raggiungere un **accordo** quando voi e la vostra controparte avete alcuni interessi in comune e altri in contrasto.



Negli affari, in politica e in famiglia la gente arriva alla maggior parte delle decisioni attraverso il negoziato.

Ma benché il negoziato si svolga ogni giorno, non è facile farlo bene»

Gli autori di questo libro, docenti di Harvard e tra i maggiori esperti di quest'arte, hanno capito che le stesse tecniche insegnate ai diplomatici e ai politici di professione potevano essere messe a disposizione di tutti.

In ogni momento si negozia. Si negozia con il capo, con il collega, con i collaboratori, in famiglia; e per questo motivo è necessario avere una **solida competenza** che ci sostenga. La negoziazione presuppone innanzitutto una buona capacità di **gestire le relazioni**, cosa che facciamo ogni giorno, più volte al giorno. **Flessibilità relazionale**, capacità di **comprendere i veri bisogni** dell'altro, capacità di **autovalutarsi** per comprendere in cosa si è forti e cosa migliorare dal punto di vista della comunicazione sono sicuramente indispensabili.

**Conoscere le tecniche** che animano le trattative e come valorizzare uno stile di negoziazione basato sul riconoscimento dei bisogni e interessi di tutte le parti in gioco può fare la differenza.

Quali gli stereotipi, i condizionamenti e gli ostacoli che incontriamo e che possono influenzare la nostra competenza di prevenzione e gestione del conflitto?

Ne parleremo il **14 settembre 2022**, dalle **16.45 alle 17.30** in occasione del **webAperitivo** di presentazione del corso della collezione Lavorare al Femminile: **Gestione del conflitto e negoziazione collaborativa: come valorizzare le qualità delle donne** - primo dei tre corsi della Road map **Trasformare i propri limiti in energia rinnovabile**.

#### Parleremo di

- Capire l'altro: chi ho di fronte, i suoi paradigmi...dove vuole arrivare?
- Dare feedback positivi e negativi: come esprimere punti di vista diversi senza entrare in conflitto
- Negoziare per principi: cos'è la negoziazione collaborativa
- Utilizzo delle posizioni percettive
- Comprendere gli interessi e le posizioni
- Il conflitto di valori
- Le principali tecniche di negoziazione
- Governare le emozioni proprie e dell'interlocutore



#### L'idea

Valorizzare il talento delle donne

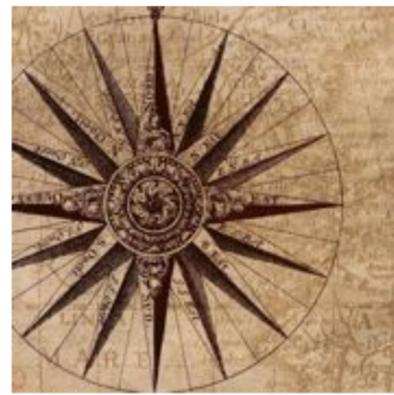
Riconoscere i propri talenti aiuta a prenderne consapevolezza e a valorizzarli nel modo giusto e in armonia con i propri bisogni e con quelli dell'organizzazione.

[LEGGI](#)



Allenare le qualità femminili  
Riconoscere atteggiamenti e comportamenti che ostacolano il proprio sviluppo personale.  
Apprendere tecniche per modificarli. Imparare a riconoscere bisogni e priorità. Lavorare sul proprio potenziale di realizzazione.  
Valorizzare le proprie energie per dare un contributo di qualità sia nella vita professionale che personale. Trovare alleati e creare sinergie.

[LEGGI](#)



Per migliorare la leadership al femminile

- 1 - Gli Strumenti per il Change Management al Femminile
- 2 - Le Risorse Evolutive delle Donne al servizio delle Organizzazioni
- 3 - Trasformare i propri limiti in Energia Rinnovabile
- 4 - Verso scenari di Sostenibilità Lavorativa

[LEGGI](#)