

5 ottobre 2022



Il benessere finanziario: saper negoziare per raggiungere i propri obiettivi



Comitato per la programmazione
e il coordinamento delle attività
di educazione finanziaria



Ministero dello
sviluppo economico



UNIONCAMERE

Contatti

Emanuela Rinaldi

emanuela.rinaldi@unimib.it

Francesco Paoletti

francesco.paoletti@unimib.it

Segreteria organizzativa: info@donneinattivo.it

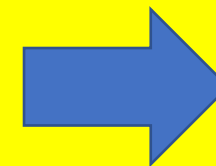




1. Negoziare il denaro: una risorsa ambivalente

BENESSERE FINANZIARIO: 4 aree

	Presente	Futuro
Sicurezza	il <u>controllo</u> delle proprie finanze, giorno per giorno, mese per mese	<u>la capacità di assorbire uno shock finanziario</u>
Libertà di scelta	l'aver la libertà finanziaria di fare le scelte che consentono di godere della propria vita	il sentirsi “ sulla buona strada ” per raggiungere i propri obiettivi



Esempio «Entro fine 2023, voglio arrivare a guadagnare netti 3.000 euro al mese (36.000 euro l'anno)»... (Vittoria, 32 anni, psicologa...)

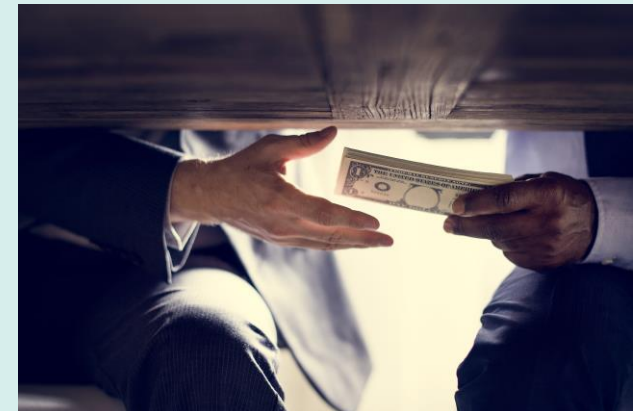
Consumer financial protection bureau (2015). *Financial wellbeing*, report, july

Il denaro è una risorsa particolare

È «a somma zero»

- Più ne hai tu, meno ne ho io
- Non è come «la fiducia» o l'«amicizia» (Non sono risorse a somma zero)
- Nella nostra cultura, è associato a emozioni ambivalenti (attrazione e repulsione al tempo stesso)... →

→ «Lo fa solo per denaro..»



Il denaro richiede una relazione tra almeno due persone per essere utilizzata

- Persone che non si conoscono (es: denaro digitale)
- Persone che non si vogliono conoscere (es: pago un tassista...)
- Più spesso, coinvolgono una relazione



Comitato per la programmazione
e il coordinamento delle attività
di educazione finanziaria



Ministero dello
sviluppo economico



UNIONCAMERE

Ma le relazioni (capitale sociale) hanno un loro peso (non vogliamo «rovinarle»)

Ripasso: i 3 capitali di cui siamo dotati (Pierre Bourdieu, 1983)

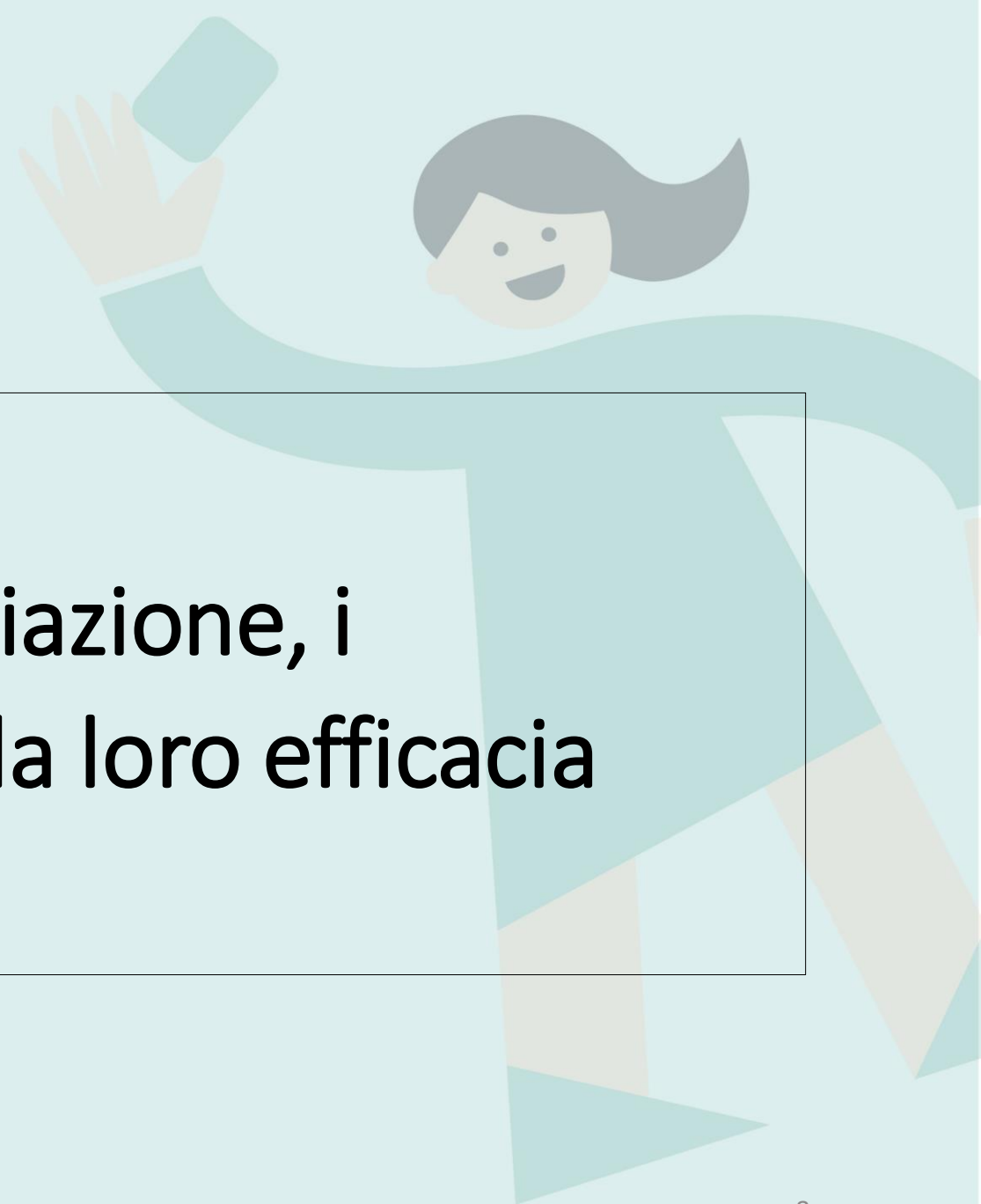
CAPITALE SOCIALE (fiducia, affetti, relazioni, “conoscenze” ...)

CAPITALE CULTURALE (titoli di studio, patrimonio culturale, know-how, gusti... ATTEGGIAMENTO VERSO IL DENARO. Es: guadagnare tanto, lavorare in finanza, investire e fare rendere i soldi...)

CAPITALE ECONOMICO (beni, denaro, possedimenti...)



Atteggiamento verso il denaro e la negoziazione



2 . Principi base della negoziazione, i comportamenti negoziali e la loro efficacia

Cos'è la negoziazione?

Processo attraverso cui due o più parti **interdipendenti** che non hanno gli stessi obiettivi giungono ad una decisione congiunta:

→ Ricerca di un punto di accordo di reciproca soddisfazione attraverso lo scambio di informazioni e risorse

Processo cauto e metodico di esplorazione delle reciproche aspettative (e dei sottostanti interessi)

Componente inevitabile di ogni attività economica («nec-otium»)

Perché negoziare è difficile?

Alcune persone non amano negoziare a causa di:

- Posture valoriali
- Strutture di personalità
- Giudizi di scarsa auto-efficacia



Essere propensi alla negoziazione non significa necessariamente essere efficaci

Buona notizia: si può imparare a negoziare (meglio)!

Cosa si può negoziare?

- Il punto di accordo (la **soluzione** di un problema);
- Le procedure per cercare un accordo (i **processi** negoziali);
- I meccanismi di controllo dei comportamenti di attuazione (le **garanzie**).



Come affrontare la negoziazione?

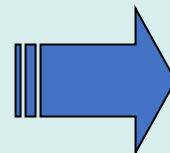
Alcuni principi generali:

1. Saper riconoscere la **Struttura** del gioco negoziale;
2. Stabilire i propri **prezzi di riserva** (migliori alternative a un non accordo)
3. Avanzare la **prima proposta** «credibile»
4. **Scindere** le persone dai problemi

La struttura della negoziazione

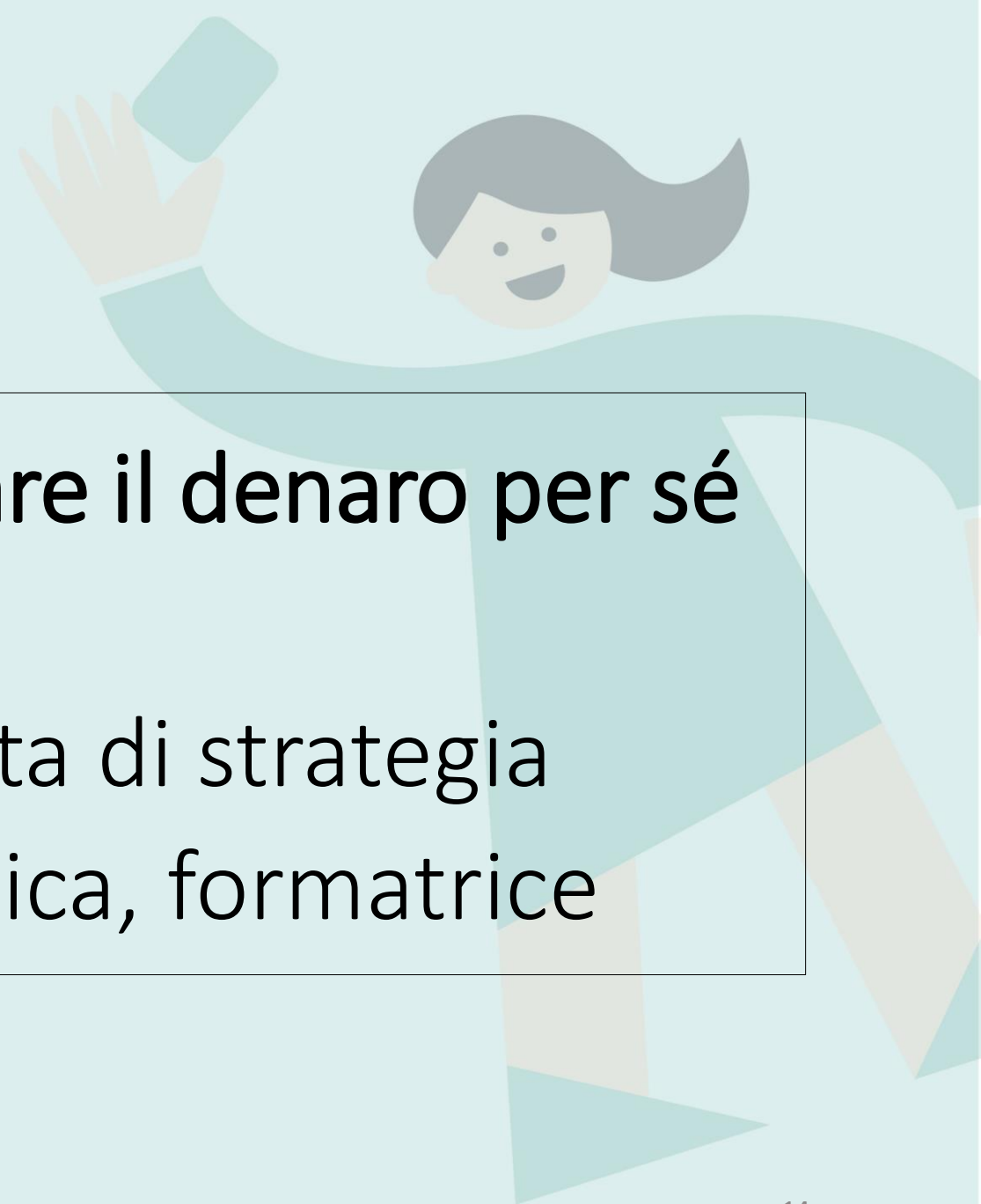
Prima di “tirare la fune” bisogna sapere se ci si trova di fronte a un «gioco»:

- distributivo
- integrativo
- misto



Definizione di una linea di condotta efficace





3 . “Come è difficile negoziare il denaro per sé stesse”

Con Giuliana Laurita, esperta di strategia digitale, ricercatrice semiotica, formatrice



4 . Negoziazione in ambito finanziario: punti critici

Come essere un negoziatore migliore?

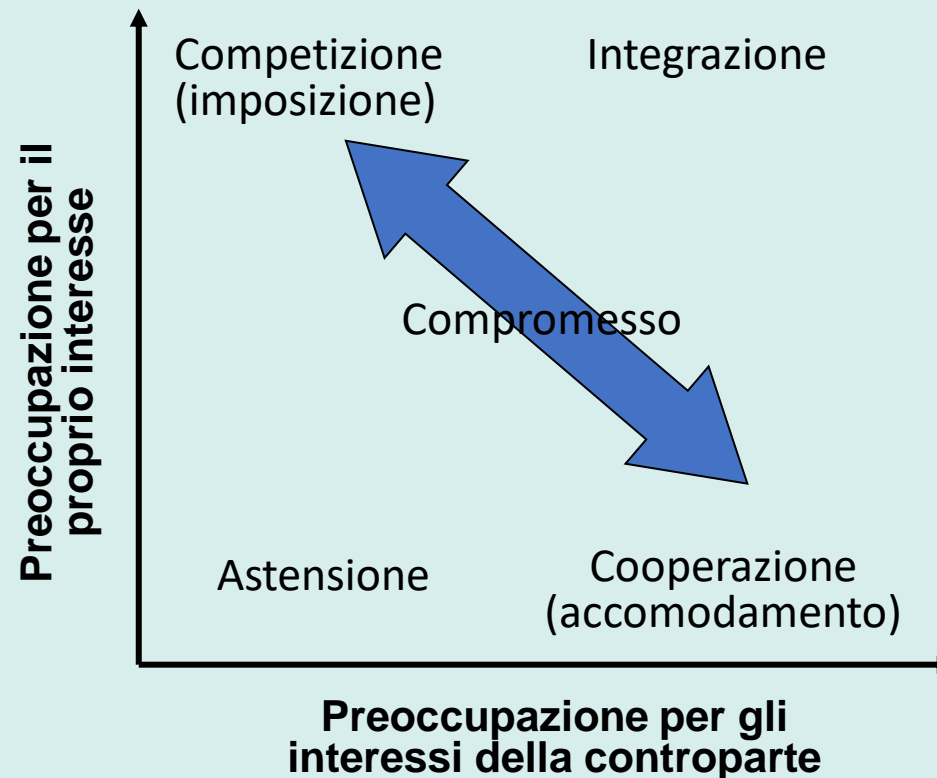
- Prepararsi alla negoziazione (conoscere sé stessi e la controparte)
- Riconoscere le differenze nelle percezioni delle questioni (e le loro radici)
- Testare la disponibilità a cercare soluzioni integrative
- Usare creatività e immaginazione
- Apprezzare il potere del silenzio
- Proporre dei trade-off
- Aiutare la controparte ad accettare l'esito della negoziazione
- Controllare i tempi
- Anticipare la possibilità che non vi sia accordo e preparare delle contromisure

La trattativa

- La trattativa consiste in uno scambio di informazioni volto a:
 - migliorare la conoscenza della M.A.A.N della controparte;
 - influenzare le sue percezioni circa la propria M.A.A.N.
- La parte che avanza la prima offerta “**credibile**” ha una elevata probabilità di ancorare la trattativa a proprio favore;
- La dinamica della negoziazione consiste nel gestire in modo bilanciato l’elasticità e la rigidità delle concessioni nel tempo

Le tattiche negoziali

- I comportamenti negoziali possono essere definiti rispetto a 5 stili fondamentali:



Quando cooperare?

- Nella dinamica della negoziazione, così come nei rapporti continuativi fra due parti, occorre stabilire soprattutto come bilanciare i due stili estremi (competizione e cooperazione).
- Per costruire la cooperazione si può usare la strategia TIT for TAT:
 - Mostrare intenzioni cooperative e esponendosi alla c/parte
 - Sanzionare i comportamenti competitivi, seguendo quelli cooperativi
- Questo modo di procedere è implicito nella norma sociale di reciprocità (Axelroad, 1976)

L'accordo

Per massimizzare lo sfruttamento del potenziale Integrativo si può fare ricorso a diverse strategie:

- Bridging fra gli interessi delle parti
- Log rolling (giochi di concessione diluiti nel tempo)
- Uso di contratti contingenti
- Introduzione di nuove materie
- Divisione di materie esistenti
- Utilizzo di delegazioni negoziali con ruoli specializzati (falchi vs. colombe)
- Ricorso a terze parti (es. mediatore)

5. DOMANDE



PROSSIMO WEBINAR

11 ottobre 2022, ore 14.30-17.00

- «Il benessere finanziario: costruire il proprio futuro»

Per iscriversi invia una mail con oggetto “voglio partecipare”.
info@donneinattivo.it



Siti gratuiti per migliorare le vostre competenze finanziarie generali

Esempi:

- Banca di Italia
 - <https://economiepertutti.bancaditalia.it/>
- Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria
 - <http://www.quellocheconta.gov.it/it>
- CONSOB
 - <https://www.consob.it/web/area-pubblica/educazione-finanziaria>

Alcuni approfondimenti sulla negoziazione...

Libri sulla negoziazione con orientamento «pratico»

- HBE, (2003), *Guide to Negotiation*, Boston, Harvard Business School Press.
- Mariani M., (2011), *Negoziazione. Strategie, tattiche e tecniche relazionali e creative*. Milano, Il Sole 24 ore.
- Rumiati R. Pietroni D., (1995), *La negoziazione. Psicologia della trattativa*, Milano, Raffaello Cortina.
- **Classici sulla negoziazione**
 - Fisher, R e Ury, W, (2011), *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In (3rd ed.)*. New York, Penguin Books
 - Lax, D.A e Sebenious, J.K. (2006), *3-d Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals*, Boston, Harvard Business School Press.

FINE