

27 settembre 2023



Ben-essere: quanto conta saper negoziare?



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



Ministero dello
sviluppo economico



UNIONCAMERE

Contatti

Emanuela Rinaldi

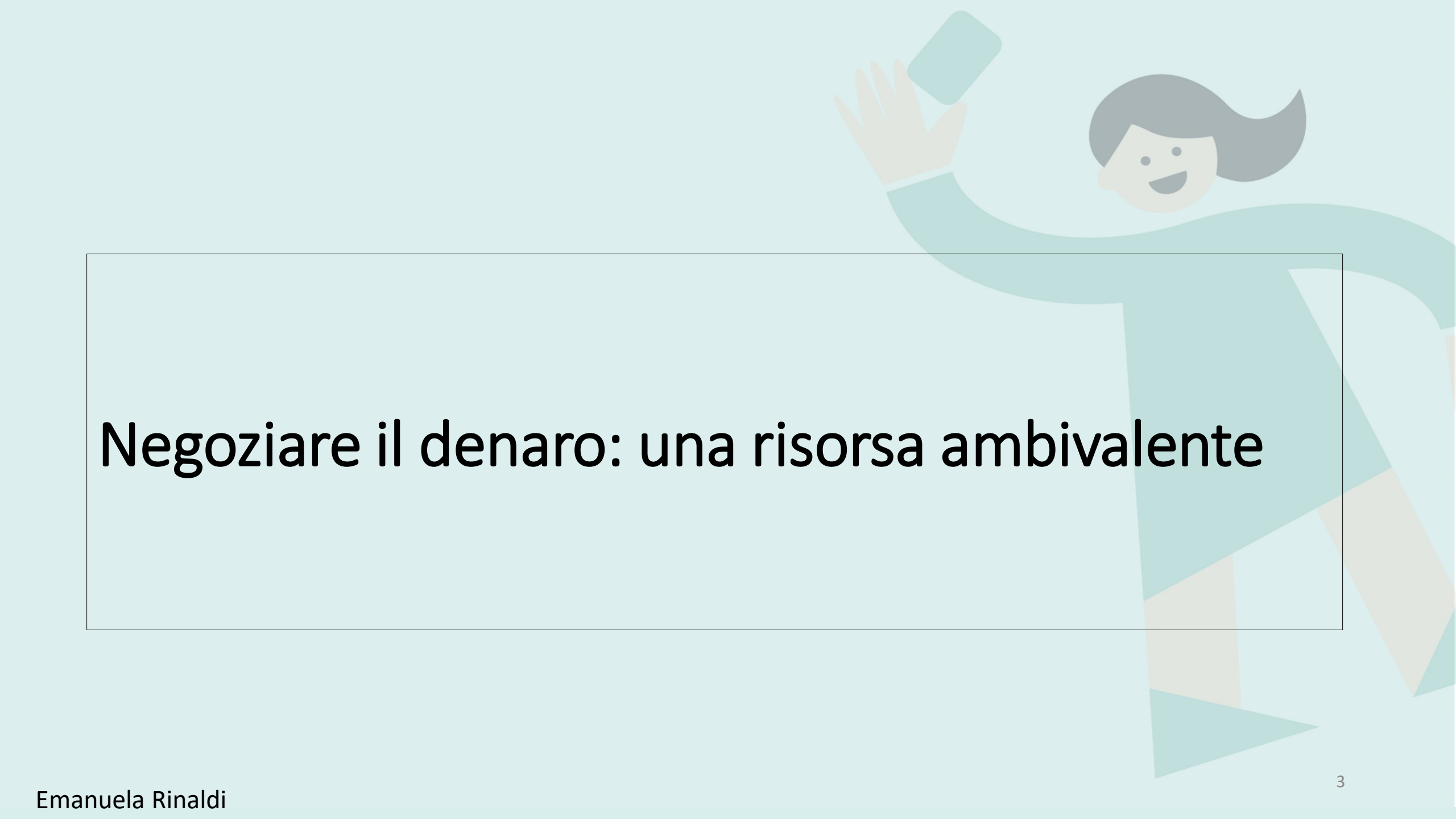
emanuela.rinaldi@unimib.it

Francesco Paoletti

francesco.paoletti@unimib.it

Segreteria organizzativa: info@donneinattivo.it

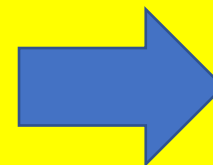




Negoziare il denaro: una risorsa ambivalente

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'avere la libertà finanziaria di fare le scelte che consentono di godere della propria vita	il sentirsi “sulla buona strada” per raggiungere i propri obiettivi



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

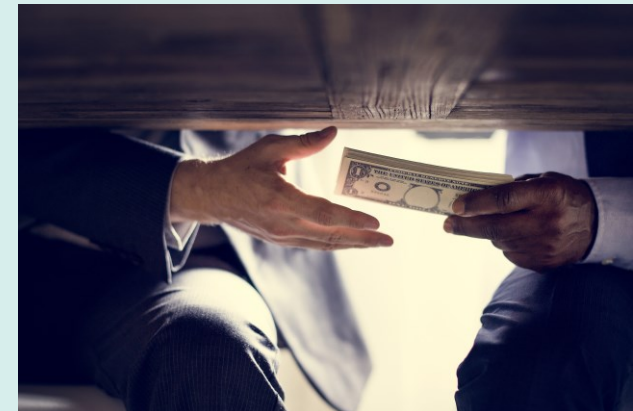
Esempio «Entro fine 2024, voglio arrivare a guadagnare netti 3.000 euro al mese (36.000 euro netti l'anno)»... (Vittoria, 32 anni, psicologa...)»

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)

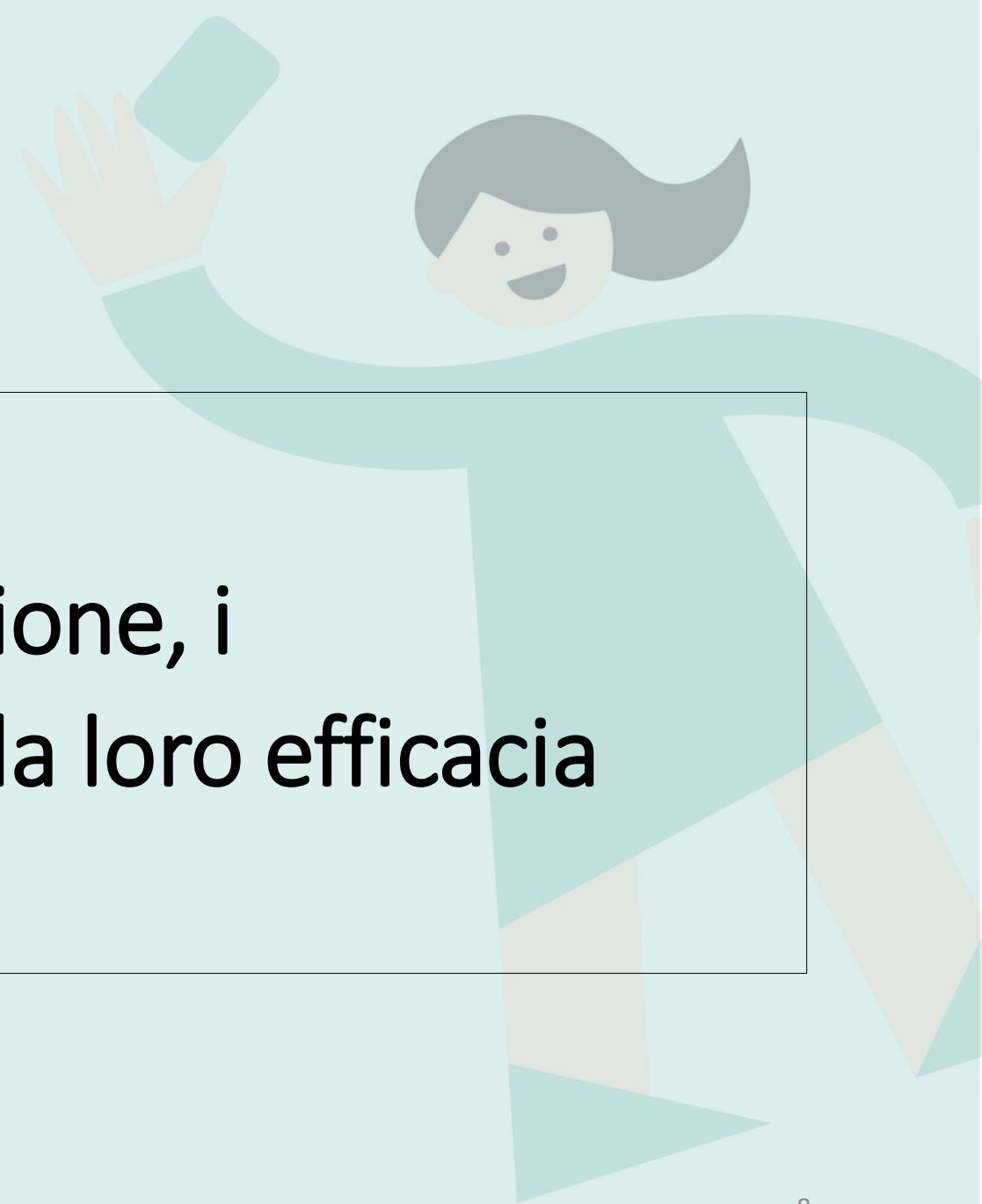
CAPITALE SOCIALE (fiducia, affetti, relazioni, “conoscenze” ...)

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...)

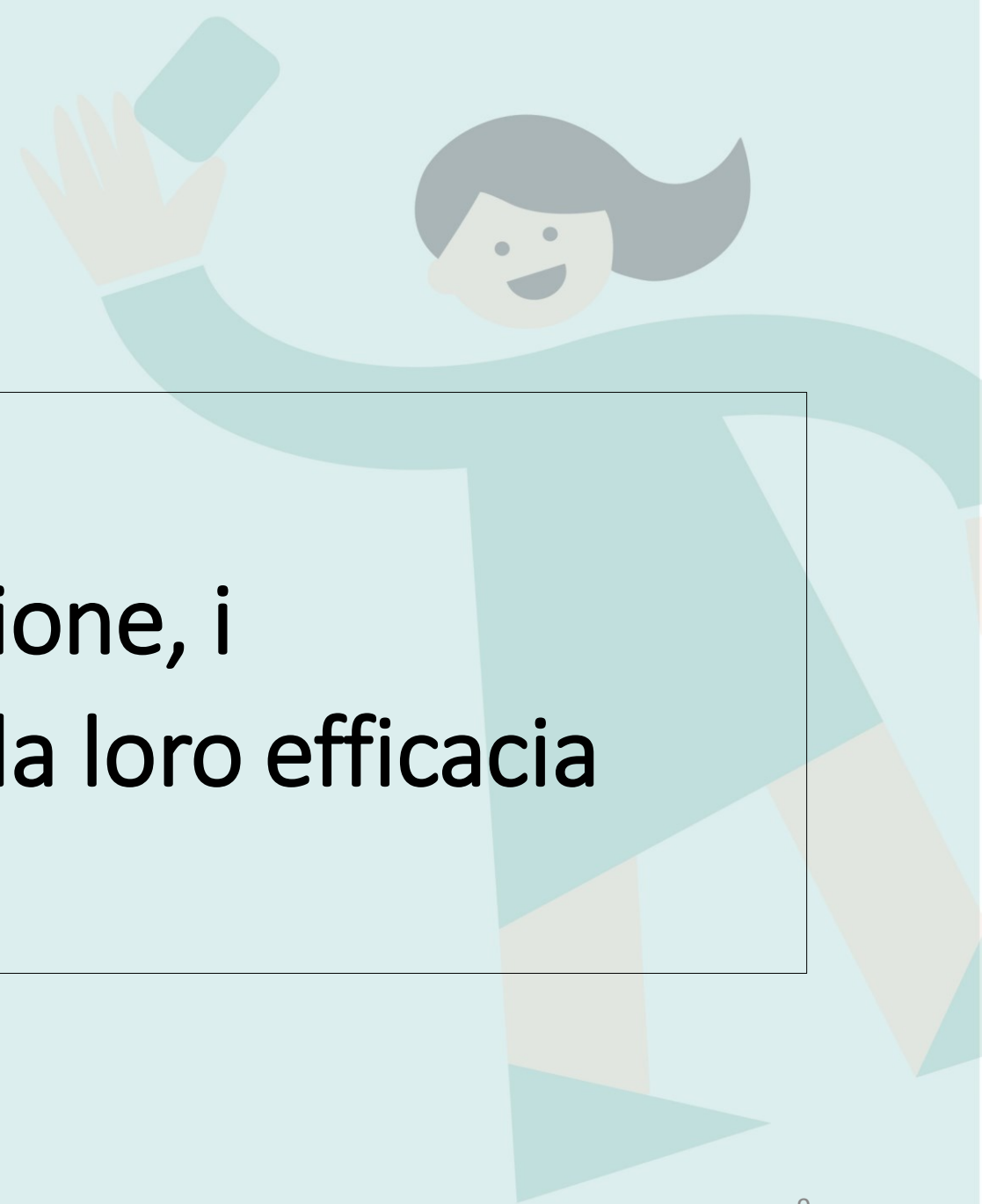
CAPITALE ECONOMICO
(beni, denaro, possedimenti...)



Atteggiamento verso il denaro
e la negoziazione



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



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

Cos'è la negoziazione?

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

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 tra le parti attraverso lo scambio di informazioni e risorse
- Esplorazione cauta e metodica delle reciproche aspettative (e dei sottostanti interessi)

Perché per molti negoziare è difficile?

Alcune persone non amano negoziare a causa di:

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



Ma: essere propensi alla negoziazione non significa necessariamente anche essere efficaci

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

Come affrontare la negoziazione?

Alcuni principi generali:

1. Riconoscere la **struttura** del gioco negoziale e conoscere la propria **controparte**;
2. Stabilire i propri **prezzi di riserva** (migliori alternative a un non accordo)
3. Mostrare di **ricercare soluzioni** di reciproca soddisfazione
4. Avanzare la **prima proposta** «credibile»
5. Saper **ascoltare**!
6. Gestire le **emozioni** (proprie e della controparte)

Preparazione

Conduzione

Preparazione: 1) la controparte

- **Chi** è la mia controparte?

Un negoziatore «professionista», o una persona come me che affronta occasionalmente o per la prima volta questa situazione?

→ professionista: lascio (apparentemente) condurre la trattativa

→ persona comune: assumo un ruolo guida

- Quali sono i suoi presumibili **interessi**?

→ competitivi

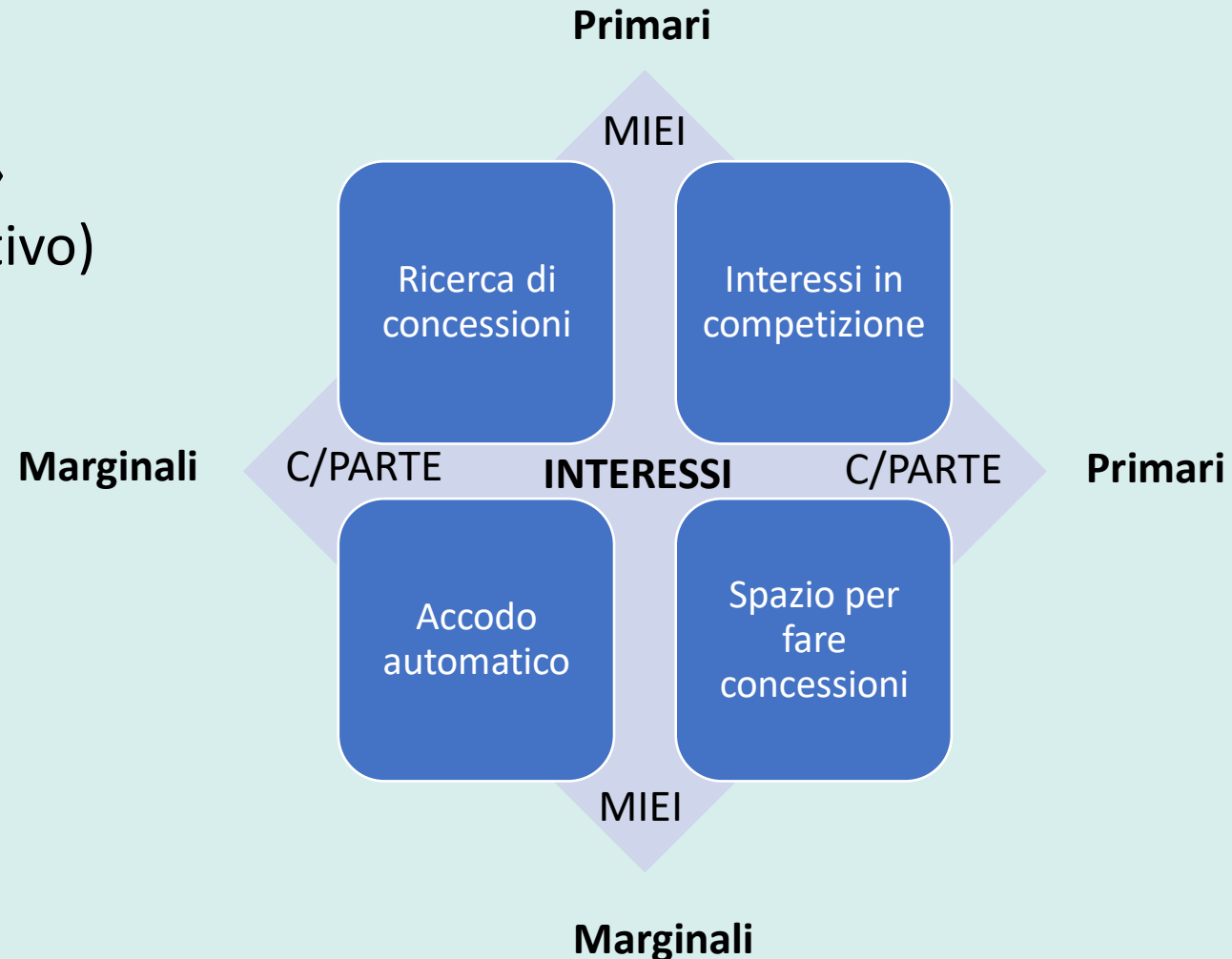
→ cooperativi

- Come la controparte potrebbe condurre la **trattativa**?

Su quali argomenti potrebbe far leva? Come posso prepararmi su questi argomenti?

Un utile strumento di analisi degli interessi: la matrice dei «portafogli negoziali»

- Suddivisione in «materie»
- Valutazione della «struttura» del gioco (potenziale integrativo)



Preparazione: 2) i «prezzi di riserva»

- Devono essere posti come termini ultimi inderogabili per tutte le materie che comportino un interesse rilevante
- Sono definiti come le «migliore alternative» a un non accordo (M.A.A.N)

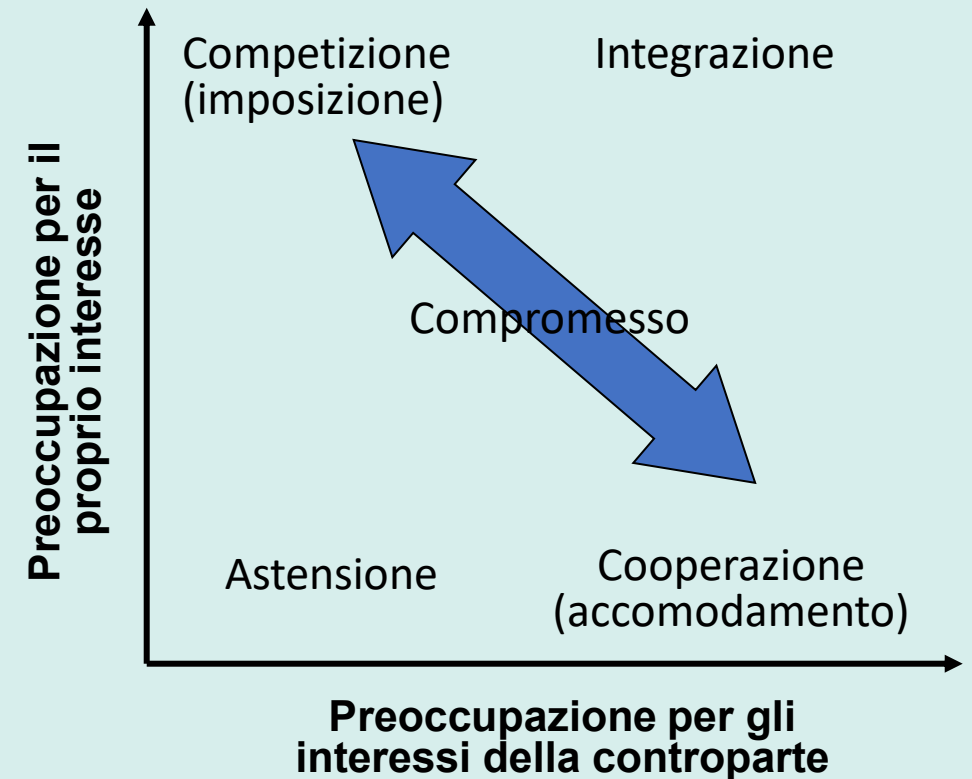
Trattativa: 1) il processo

- 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 proposta “**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



Trattativa: 2) gli atteggiamenti negoziali

- Possono essere definiti rispetto a 5 stili fondamentali (che riflettono la struttura degli interessi in gioco)
- Nella dinamica della negoziazione occorre stabilire soprattutto come bilanciare i due stili estremi (competizione e cooperazione).
- Per giungere all'integrazione 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)



Trattativa: 3) la ricerca di soluzioni

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
- Ricorso a terze parti (es. mediatore)

Riassumendo: come essere un negoziatore migliore?

- Prepararsi alla negoziazione (conoscere sé stessi e la controparte)
- Riconoscere le differenze negli interessi di fondo
- Ascoltare
- Proporre dei trade-off
- Testare la reciprocità nella disponibilità a cercare soluzioni integrative
- Apprezzare il potere del silenzio (o delle interruzioni)
- Usare creatività e immaginazione
- Aiutare la controparte ad accettare l'esito della negoziazione

Riassumendo: come essere un negoziatore migliore?

- Prepararsi alla negoziazione (conoscere sé stessi e la controparte)
- Riconoscere le differenze negli interessi di fondo
- **Ascoltare**
- Proporre dei trade-off
- Testare la reciprocità nella disponibilità a cercare soluzioni integrative
- Apprezzare il potere del silenzio (o delle interruzioni)
- Usare creatività e immaginazione
- Aiutare la controparte ad accettare l'esito della negoziazione

A stylized illustration of a woman with short dark hair, wearing a teal dress, holding a teal smartphone in her right hand. She is positioned on the right side of the slide, with her arm extended upwards.

Rossella De Vita

Co-Founder di *Gusto 17*

<https://www.gusto17.com/>

LINK UTILI PER ASPIRANTI IMPRENDITRICI (corsi, test, testimonianze)

- <https://sni.unioncamere.it/>
- SERVIZIO NUOVE IMPRESE

- **Benvenuto nella piattaforma per l'aspirante imprenditore**
- Vuoi metterti in proprio?
Non sai come fare?
Ti serve aiuto?
Questo è il luogo che fa per te!
Inizia la tua navigazione

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.

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>

FINE

