



IL MANAGER DELLA NEGOZIAZIONE

Alessandra Colonna

“Le opinioni sono tra le poche cose davvero non negoziabili, insieme al sorgere e calare del sole come dicono gli africani”.

Per il resto, tutto è negoziabile, a patto di volerlo e saperlo fare. Perché accontentarsi del 50% invece di ottenere il 100%? Perché limitarsi al mercanteggiare e al compromesso e non cercare invece di generare più valore in assoluto per tutti? Insomma, perché tagliare a metà un'arancia se a uno dei due serve solo la polpa e all'altro solo la buccia? Negoziare non è un compromesso, non è persuadere, né tantomeno concedere o imporsi, ma è una modalità che consente, attraverso lo scambio, di ottenere tutti di più e ottimizzare le relazioni nel lavoro e nella vita personale. Negoziare è un'attività strategica irrinunciabile per le organizzazioni che ambiscono a costruire una solida leadership e relazioni proficue, impattare positivamente sul conto economico e generare benessere organizzativo.

Il Manager della Negoziazione (Mind Edizioni-160 pagine),

scritto da *Alessandra Colonna*, è una guida pratica rivolta al management, che suggerisce, con un linguaggio semplice e immediatamente accessibile, tecniche e approcci per negoziare al meglio e introdurre prassi e processi negoziali condivisi in azienda o in un team di lavoro.

Debitore di significativi contributi - tra cui principalmente quello dell'insigne studioso di negoziazione, *Gavin Kennedy* - il libro esplora il concetto di negoziazione, operando una sintesi innovativa tra la teoria di Harvard (che valorizza il concetto di bisogno) e il liberismo (che valorizza il concetto di scambio).

Un imperativo morale manageriale: negoziare si può e si deve per ottenere tutti di più, rispettando gli interlocutori, il cui bene può essere nello stesso tempo anche il nostro.

Utopia da Alice nel Paese delle Meraviglie? Niente affatto.

Torinese di nascita e milanese di adozione, *Alessandra Colonna* dal 2005 è Managing Partner di Bridge Partners, prima società in Italia specializzata in consulenza manageriale e alta formazione per lo sviluppo delle capacità negoziali. Un passato e un presente da imprenditore, docente di Master, consulente negoziale, formatore, collaboratore da anni di autorevoli riviste di management, l'autrice, con ferreo pragmatismo, è altresì fermamente convinta che la negoziazione sia uno strumento irrinunciabile per incidere concretamente sulla competitività e sulla rinascita del tessuto economico del paese.

Negoziare è una modalità di trattativa che si fonda sullo scambio, reso possibile dall'approfondita conoscenza dei bisogni degli altri, e che, a differenza di altre forme di relazione, intanto non presenta costi ma solo benefici.