

## COMPETENZE


**CONTROCORRENTE.** Le testimonianze di Pwa-Milan

## Negoziatrici si diventa

di Cristina Casiraghi

**L**a negoziazione avvicina posizioni apparentemente destinate a non incontrarsi mai, trasforma il conflitto in opportunità di conoscenza e sinergia, all'insicurezza celata dietro toni aggressivi sostituisce la forza discreta di un atteggiamento autenticamente rispettoso e costruttivo. È questo che mi appassiona.

### Stereotipi e pregiudizi

Ho trattato con clienti e fornitori perché il mio ruolo di legale richiedeva anche questo, ma ho negoziato tanto soprattutto con i miei "clienti interni" – capi, colleghi, collaboratori... – per sostenere le piccole e grandi istanze di ogni giorno. E a quel negoziare paziente devo non solo il mio poter dire – oggi che mi occupo di formazione e consulenza – che la mia in azienda è stata un'esperienza felice, ma anche il privilegio di aver potuto trasformare quella componente del mio lavoro in una professione che regala continue scoperte e un modo più sereno di guardare alla vita. Allora sorrido quando sento affermare da una donna che purtroppo non sa negoziare... senza rendersi conto che la sua vita è invece tutto un negoziare, e un negoziare in cui tutto sommato non se la cava mediamente neanche male, considerando gli equilibri delicati che connotano la nostra realtà fatta di mille ruoli diversi. Certo, di vero nel racconto tipico di una donna c'è il peso di una presunta incapacità negoziale genericamente attribuitale con superficialità e ignoranza in aderenza a stereotipi e pregiudizi, i veri nemici al tavolo negoziale insieme a incompetenza e mancanza di preparazione; un peso che in effetti rischia di inibire in partenza, soprattutto quando è il risultato di una strumentalizzazione tesa proprio a inficiare la centratura emotiva dell'interlocutore.

### Un asset su cui investire

Cruciale allora prepararsi prima e bene per trovare le strategie che più efficacemente consentano, al momento opportuno, sia di impedire alle proprie umane debolezze di prendere il



**Cristina Casiraghi**

Già legale interno presso importanti multinazionali, è membro del team di docenti del professor Michael Tsur – negoziatore tra i più attivi sulla scena internazionale – e rappresenta in Italia il metodo che dallo stesso prende il nome. In tale veste, abbinata alla pregressa esperienza maturata sul campo della negoziazione in contesti aziendali complessi, è consulente e docente in materia negoziale presso imprese e organizzazioni, oltre che in ambito universitario.

sopravvento sulla professionalità sia di riuscire a resistere a un eventuale attentato al proprio posizionamento al tavolo negoziale e restare focalizzate su ciò che si sta facendo. E quindi torniamo al punto di partenza, ribaltandolo: le donne in realtà sanno negoziare o possono imparare a farlo, come tutti. Anzi, proprio alle donne non manca nulla per poter negoziare al meglio – empatia e capacità di ascolto, accoglienza e dedizione, così come problem solving e creatività (tra mariti, figli, capi, colleghi e tate la nostra quotidianità è un percorso di sopravvivenza...) sono tutti tratti che fanno parte di noi e che al tavolo negoziale diventano strumenti potenti. La competenza negoziale è quindi un asset su cui investire? Assolutamente sì, a livello sia individuale sia di sistema impresa. Che si sia uomo o donna, l'arte di sapersi confrontare con gli altri con serena lucidità e perseguire i propri obiettivi in modo equilibrato e rispettoso dell'altro è una dote imprescindibile, non ultimo in azienda, microcosmo di varia umanità dove è tutto un intrecciarsi di relazioni, che è fondamentale saper gestire in modo adeguato per far sì che anche il momento della trattativa – quale ne sia la natura e a prescindere dall'esito – possa rappresentare un'esperienza positiva di cui fare tesoro per il futuro. Un contesto educato alla negoziazione è un habitat nel quale le persone hanno modo di dare il meglio di sé, lavorando sulle proprie capacità individuali e in team e vedendo riconosciuto il valore di un percorso preparato con cura e attraversato con professionalità: non è questo che vorremmo per i nostri figli? ■

### Un formidabile tool di crescita di Roberta Toniolo, presidente Pwa-Milan

Sfatiamo un'altra falsa credenza comune: «le donne non sanno negoziare». La capacità di persuadere l'interlocutore evitando le conflittualità e riducendo le divergenze, insieme all'acutezza di leggere espressioni e pensieri al di là delle parole, è qualcosa di insito nell'indole femminile. Allora, per essere brave negoziatrici, bisogna, ancora una volta, lavorare sulle soft skill, completando le risorse personali con preparazione, abilità comunicative e l'apprendimento di tecniche specifiche.