

Rubrica E-Valuations:

NEGOZIAZIONE – Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione
Socio E-Valuations n.1207

La Proattività nella negoziazione - Step 1 *da situazioni problematiche a opportunità*

Hai mai avuto la sensazione di inseguire e reagire continuamente a ciò che accade intorno a te, invece di condurre tu il gioco?

La **Proattività** è la capacità di anticipare i problemi o le esigenze relative all'operatività lavorativa al fine di organizzarla al meglio.

Essere proattivi significa non aspettare le condizioni perfette, ma crearle. Tra le varie attitudini personali (cit. geom. Paolo Frediani CTU e docente), la proattività è una delle competenze "soft skills" più apprezzate in assoluto da manager, imprenditori e leader: chi è proattivo **non si limita a risolvere problemi**, ma li previene, esattamente come fa un negoziatore abile e capace: **li trasforma e spesso li anticipa**.

Nella negoziazione la proattività infatti, permette di avere la capacità di anticipare gli eventi, di prendere l'iniziativa e di agire con consapevolezza prima che i problemi si presentino.

Nel mondo moderno, dove tutto cambia in fretta, le persone, e i negoziatori proattivi sono quelli che fanno la differenza: non si lasciano travolgere dagli imprevisti, ma trovano sempre un modo per andare avanti.

Dato che non è possibile controllare tutto ciò che ci accade, si può sempre controllare il modo in cui si reagisce. L'utilizzo della proattività permette di distinguere tra chi subisce gli eventi e chi decide la direzione, tra chi vive rincorrendo i problemi e chi li previene, dunque il proattivo **anticipa e trasforma in opportunità le problematiche**.

E' necessario dunque, nelle occasioni di confronto, riuscire a capire e riconoscere i bisogni - anche quelli celati e più reconditi - dell'interlocutore prima ancora che vengano esplicitati e quindi, riuscire a costruire il terreno fertile per il ragionamento proattivo; serve cambiare radicalmente lo stato d'animo e l'approccio a ciò che ci circonda, smettere di pensare al "vediamo cosa succede" e agire di conseguenza iniziando a chiedersi "cosa posso fare io per far succedere qualcosa?".

Non si deve vivere rincorrendo le emergenze, ma bisogna riuscire ad anticipare e conseguentemente costruire scenari gestibili.

L'approccio proattivo

I negoziatori validi riescono ad adottare questo tipo di approccio e lo usano come naturale strumento nel confronto tra le parti e, *de facto*, ecco come manifestano la proattività nella negoziazione:

1. Si **anticipa** invece di rincorrere;
2. Si analizzano situazioni, tendenze e segnali, **prevedendo dove poter intervenire prima che nasca una problematica** di qualsivoglia natura;
3. Ci si assume la propria **responsabilità**;
4. Non si scaricano colpe o adducono scuse, ma ci si interroga sul “**Cosa posso fare IO per cambiare questa situazione critica e cercare un risultato positivo?**”;
5. Si agisce con **intenzione e volontà** dato che le decisioni non sono dettate dalle urgenze, ma da una visione più ampia e condivisa.

Gli effetti pratici

Se ci si ferma ad analizzare a fondo i punti su come si manifesta la proattività nella negoziazione – vedasi paragrafo precedente – ci si rende conto che, implicitamente, si **trasformano le difficoltà in opportunità**.

A tal proposito non ci si può esimere dal citare il pensiero di Seneca – filosofo, drammaturgo e politico romano del I secolo d.C.:

La fortuna non esiste, ma è ciò che accade quando il talento incontra l'opportunità

Seneca, che ha composto frasi sulla vita, incentrate sull'importanza di vivere saggiamente il presente, gestire il tempo e trovare la felicità interiore adduce quindi che, invece di aspettare passivamente la sorte, l'individuo deve prepararsi e coltivare le proprie capacità per essere pronto a cogliere le occasioni quando si presentano: niente di più vero proprio nelle negoziazioni!

Al fine di comprendere se si sta agendo in modo proattivo piuttosto che reattivo è importante ascoltare le proprie parole tenendo sempre presente che chi è **reattivo** solitamente si esprime così:

“Non posso farci nulla”

“Vediamo come va”

“È colpa delle circostanze.”

Chi è **proattivo** invece è solito dire:

“Cerco una soluzione” - “Posso gestirlo” - “Decido io come affrontarlo”.

Ogni volta che si sposta il linguaggio da passivo ad attivo, si sposta inevitabilmente anche la energia mentale, si smette di subire e si inizia ad agire e a dirigere.

Concludendo si può dedurre che essere capaci di avere una visione proattiva significa:

- Decidere prima che diventi “urgente”;
- Non farsi bloccare dalle incertezze;
- Avere sempre un piano alternativo;
- Investire energie in ciò che conta davvero.

In sostanza, la proattività ci permette di essere un passo avanti sempre per crearsi i contesti ottimali in ogni sede negoziale.

Stay tuned on E-Valuations!

