
Indice

Prefazione , a cura di <i>Stefano Greco</i>	pag.	9
Introduzione	»	11
“La banca delle idee”	»	13
Autoanalisi: punti di forza e aree di miglioramento	»	15
Testimonianze di negoziatori con ruoli differenti	»	17
1. La negoziazione	»	33
1.1. Definizione e principi guida	»	33
1.2. Raccolta di aforismi e citazioni sulla negoziazione	»	37
1.3. I quattro principi della negoziazione	»	39
2. La comunicazione: la chiave per una negoziazione di valore	»	42
2.1. I principi della comunicazione interpersonale	»	42
2.2. Come ricevere contributi nella negoziazione: ascoltare, ascoltare, ascoltare	»	47
2.3. Come dare contributi all’interlocutore	»	50

2.4. Dimensioni della comunicazione: contenuti, comportamenti e atteggiamenti	pag.	52
2.5. I significati nascosti di una negoziazione: il metalinguaggio	»	60
2.6. Il potere delle domande: strumenti per guidare il dialogo	»	62
2.7. Atteggiamento vs. comportamento	»	64
2.8. Comportamento genera comportamento	»	65
2.9. Linguaggio persuasivo: l'arte di convincere nella negoziazione	»	67
3. Tecniche e strategie per negoziare con valore	»	75
3.1. Da avversario a partner: costruire collaborazioni e non conflitti	»	75
3.2. Allenare il muscolo della creatività: ampliare le alternative	»	78
3.3. Gestire il conflitto	»	81
3.4. Negoziazione e assertività	»	85
3.5. I 4 modi di pensare del negoziatore	»	90
3.6. Il negoziatore di valore	»	92
3.7. I principali errori nella negoziazione	»	97
3.8. Il modello «win-win» (Fisher, Ury)	»	99
3.9. Tecniche e strategie per negoziare con valore	»	101
4. Le fasi della negoziazione: guida pratica per la tua prossima negoziazione	»	108
4.1. Apprendere dal passato: analisi successi ed insuccessi personali	»	109
4.2. Il prima: la pianificazione	»	116
4.3. Il durante: l'esecuzione (apertura, svolgimento e conclusione)	»	125
4.4. Il dopo: il follow-up	»	133
Sviluppare un piano personale di miglioramento	»	135
Check list per negoziare con valore	»	139
Glossario	»	142
Bibliografia	»	147
Gli autori	»	149