

# Indice

<b>Prefazione all'edizione italiana</b> di <i>Leonardo Caporarello</i>	XI
<b>1 La natura della negoziazione</b>	1
1.1 Caratteristiche delle situazioni negoziali	1
1.2 Distribuzione del valore e creazione del valore	6
1.3 Le situazioni conflittuali	10
1.4 Come gestire efficacemente un conflitto	16
1.5 Fonti di potere basate sulle informazioni	20
<b>2 Negoziazione distributiva: strategia e tecniche</b>	23
2.1 Gli elementi della negoziazione distributiva: punto obiettivo, punto di resistenza, offerta iniziale	23
2.2 L'analisi della controparte	33
2.3 Posizioni e offerte negoziali	41
2.4 Concludere l'accordo	49
2.5 Tecniche hardball	50
2.6 Che cosa fare quando l'altra parte ricorre all'inganno	61
<b>3 Negoziazione integrativa: strategia e tecniche</b>	65
3.1 Panoramica del processo di negoziazione integrativa	66
3.2 Fasi fondamentali del processo di negoziazione integrativa	69
3.3 Fattori che agevolano il buon esito della negoziazione integrativa	88

<b>4</b>	<b>Negoziazione: preparazione</b>	<b>95</b>
4.1	Obiettivi: il focus che governa lo sviluppo della strategia negoziale	96
4.2	Strategia, tecniche e stili negoziali	96
4.3	Come adottare la strategia: il processo di preparazione	100
<b>5</b>	<b>Percezione, cognizione, emozioni</b>	<b>123</b>
5.1	Percezione	124
5.2	Framing	128
5.3	Bias cognitivi nella negoziazione	133
5.4	Emozioni e negoziazione	143
<b>6</b>	<b>La comunicazione</b>	<b>151</b>
6.1	Che cosa viene comunicato durante la negoziazione?	151
6.2	Come comunicano le persone in una negoziazione	156
6.3	Come migliorare la comunicazione durante una negoziazione	163
<b>7</b>	<b>La relazione fra le parti negoziali</b>	<b>171</b>
7.1	Reputazione	171
7.2	Fiducia	174
7.3	Equità	178
7.4	Il rapporto fra reputazione, fiducia ed equità	181
7.5	Interagire con una controparte che ha più potere	181
7.6	Sanare una relazione	183
<b>8</b>	<b>Negoziazione internazionale e interculturale</b>	<b>185</b>
8.1	Concettualizzazioni della cultura in ambito negoziale	187
8.2	L'influenza della cultura sulla negoziazione: prospettive manageriali	196
<b>9</b>	<b>Best practice in ambito negoziale</b>	<b>203</b>
9.1	Siate preparati	204
9.2	Effettuate una diagnosi della struttura fondamentale della negoziazione	205
9.3	Identificate la vostra MAAN e operate in modo da migliorarla	205
9.4	Siate disposti ad abbandonare la negoziazione	206

9.5	Gestite attentamente i paradossi fondamentali della negoziazione	207
9.6	Ricordatevi dei fattori intangibili	210
9.7	Gestite attivamente le coalizioni – quelle che sorgono a vostro favore o contro di voi e quelle di orientamento ignoto	212
9.8	Avvantaggiatevi della vostra reputazione e tutelatela	213
9.9	Ricordatevi che la razionalità e l'equità sono soggettive	214
9.10	Apprendete continuamente dalle vostre esperienze	215
<b>10</b>	<b>La negoziazione di successo: contesto, trappole negoziali, e consigli chiave</b>	<b>217</b>
10.1	Negoziazione e visione d'insieme	218
10.2	Il contesto di riferimento determina il processo negoziale	220
10.3	La negoziazione e l'improvvisazione: l'attore negoziale e l'attore teatrale	221
10.4	Le tipiche trappole della negoziazione	224
10.5	La gestione di negoziatori «difficili»	228
10.6	Come migliorare l'efficacia delle negoziazioni	229
	<b>Bibliografia essenziale</b>	<b>233</b>
	<b>Profilo degli autori</b>	<b>237</b>

#### Contenuti integrativi online

- Negoziazione multiparte: fasi e tecniche
- Riferimenti bibliografici completi