



Tonucci & Partners

Dal “Contatto” al “Contratto” Relazione, Negoziazione e Nuovi Modelli di Leadership

L’impatto della negoziazione negli ambiti personali e professionali, la crescente rilevanza della capacità negoziale per il raggiungimento degli accordi ed il passaggio necessario alle nuove frontiere di una leadership bilanciata che sostituisca allo scontro, l’incontro.



La negoziazione abbraccia molteplici aree dell’esperienza: dalla relazione madre-bambino alle trattative internazionali.

Abbiamo assistito progressivamente all’esaltazione del potere e della supremazia come strumenti per l’ottenimento dei propri traguardi con l’annessa conseguenza di creare e cavalcare asimmetrie relazionali.

Nell’ambito della leadership tutto questo si è tradotto in uno svilimento delle caratteristiche proprie a fronte dell’emulazione apparentemente necessaria di modelli, che, provocando un appiattimento delle diversità, si sono tradotti in costruzioni di personaggi irraggiungibili e quanto mai lontani da se stessi, e determinando, con un boomerang oggi più che mai evidente, la compressione del proprio personale talento.

Se c’è un’altra via, la capacità negoziale e le tecniche per svilupparla vengono ad assumere un ruolo sempre crescente verso un vero e proprio cambio di paradigma che vede la valorizzazione e la centralità della soddisfazione reciproca.

Dalle operazioni di M&A passando per i rapporti di lavoro, le relazioni personali e familiari affronteremo gli elementi chiave di una negoziazione e la sua funzione di ponte imprescindibile tra relazione ed intesa.