

GIANLUCA SPINA

# IL TEMPO È DENARO

MANUALE PER UNA VITA MIGLIORE

Gianluca Spina  
Copyright 2018, by Gianluca Spina  
Prima edizione aprile 2018

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di quest'opera può essere riprodotta in alcuna forma senza l'autorizzazione scritta dell'autore/editore, ad eccezione di brevi citazioni destinate alle recensioni.

Il progetto grafico della copertina è stato realizzato da devoping.com

---

L'autore non è un medico e non fornisce consigli medici, né intende prescrivere alcuna tecnica come forma di trattamento per problemi fisici o medici.

La volontà dell'autore è limitata ad offrire informazioni generali su come aiutarsi nella ricerca del benessere personale ed emozionale.

L'autore declina qualsiasi responsabilità per eventuali danni provocati dalla libera interpretazione di qualsiasi informazione contenuta in questa opera.

## INDICE

	Premessa	7
	Introduzione	9
	Citazione	19
	Prologo (La negoziazione sensibile)	21
<b>1</b>	<b>Il linguaggio non verbale</b>	<b>25</b>
1.1	Il corpo dice più delle parole	25
1.2	I gesti auto-adattatori	34
1.3	I movimenti oculari (per non mancini)	35
1.4	L'accettazione	36
1.5	La disponibilità	37
1.6	L'accettazione e l'interesse	37
1.7	L'insofferenza e il disprezzo	37
1.8	L'aggressività e la sfida	38
1.9	L'aggressività repressa	39
<b>2</b>	<b>Siamo tutti bugiardi</b>	<b>41</b>
2.1	La menzogna per proteggerci	41
2.2	Si gioca con il 2-2-1	43
2.3	Il linguaggio non verbale anti-menzogna	45
2.4	L'uso dei segnali del corpo	53
2.5	Quando il corpo conferma le parole	57
2.6	La parte più importante viene omessa	59

2.7	Fai domande, non affermazioni	63
2.8	Le persone si misurano in pausa	65
<b>3</b>	<b>L'empatia strategica</b>	<b>69</b>
3.1	Come ottenere sempre il meglio	69
3.2	La prospettiva	72
3.3	Esalta i difetti, sminuisci i pregi	76
3.4	Vendi prezzi o valori?	78
3.5	Il cuore	80
3.6	Il tempo	82
3.7	Il denaro	84
3.8	La gratuità è una bestemmia	86
3.9	Chiarezza o verità?	89
<b>4</b>	<b>Trasferisci valore</b>	<b>93</b>
4.1	Crea valore	93
4.2	La reputazione	94
4.3	L'ego, il tuo nemico e la tua fortuna	97
4.4	La concentrazione	98
4.5	Le emozioni	98
4.6	Cifre non tonde	99
4.7	Squali mai	100
4.8	L'emotività	101
<b>5</b>	<b>Che negoziatore sei?</b>	<b>107</b>
5.1	Analitico, accomodante o assertivo	107
5.2	Assertivo, ma non gentile	112
5.3	L'importanza delle premesse	117
5.4	Le argomentazioni	119
5.5	Caro o costoso?	120
5.6	Offri sempre due opzioni	121
5.7	Definisci un obiettivo	122
5.8	Chiedi aiuto e ti sarà dato	123

5.9	Il timing	123
5.10	Gioca in contropiede	124
<b>6</b>	<b>Preparati a vincere</b>	<b>125</b>
6.1	Il potere della preparazione	125
6.2	La paura	127
6.3	La debolezza del <i>si</i> , la forza del <i>no</i>	131
6.4	La telefonata inattesa	132
6.5	Non devi vendere, devi far acquistare	133
6.6	Ottieni tre <i>sì</i>	136
6.7	Lo sconto è morto	137
6.8	Il <i>tu</i> costa	139
6.9	Amicizia e lavoro	140
6.10	Abbi cura degli altri	142
6.11	Non fa per lei	142
6.12	Lo stress	143
<b>7</b>	<b>La gestione di sé stessi</b>	<b>145</b>
7.1	Fai ciò che dici	145
7.2	Come mi preparo per la giornata	146
7.3	A colazione	147
7.4	Pranzo e cena	149
7.5	Cosa indosso	150
7.6	La cura di sé stessi	151
7.7	Ricerca l'equilibrio	153
7.8	Mantieni gli impegni	154
<b>8</b>	<b>Attrezzi e regole</b>	<b>155</b>
8.1	Gli attrezzi da lavoro	155
8.2	La gestione dell'agenda	156
8.3	Definisci il tuo target	157
8.4	Caccia i ladri del tempo	158
8.5	La puntualità	160

8.6	La correttezza paga	162
<b>9</b>	<b>Eccellenti si diventa</b>	<b>167</b>
9.1	La formazione	167
9.2	La pratica teorica	169
9.3	Vuoi che le cose ti segnino o ti insegnino?	170
9.4	Qual è il tuo piano B?	171
9.5	Vai felice al lavoro?	172
9.6	Il talento	174
9.7	Il professionista eccellente	176
9.8	Circondati di eccellenze	177
9.9	Il successo	178
<b>10</b>	<b>Sulle obiezioni</b>	<b>181</b>
10.1	Come si gestiscono le obiezioni?	181
	Conclusioni	183
	Nota sull'autore	185
	Bibliografia	187

## PREMESSA

Questo non è il solito testo che parla di denaro e indica come guadagnarlo facilmente, non è un altro manuale di tecniche di persuasione, non è un libro sulla politica. C'è già un'ampia letteratura al proposito, un libro in più non cambierebbe la sostanza.





## INTRODUZIONE

Per te che hai questo libro tra le mani o stai leggendo le sue prime pagine su un dispositivo mobile, ho due notizie, una bella e una brutta. Ci stanno fottendo, questa è la prima, quella brutta. Ogni giorno che passa siamo più poveri, sempre più poveri. Ci raccontano una realtà inesistente, sottraendoci futuro e presente un pezzettino alla volta e a farlo è proprio chi dovrebbe averli a cuore.

Ricordi l'antica locuzione latina *divide et impera*? C'è un preciso intento nel creare povertà e distribuirla strategicamente: metterci uno contro l'altro, poveri, controllabili e sfruttabili. Il lavoro inteso come una volta non c'è più e il denaro vale sempre meno. È un caso? Forse no.

C'è un disegno strategico volto a spostare sempre più la ricchezza in poche mani e a sfruttare la sudditanza che la povertà inevitabilmente genera. Con quale risultato? Il profitto a tutti i costi e quali costi? La nostra pelle.

Ho creduto, fino a poco tempo fa, che i registi di questo disegno non potessero fare a meno di noi, in quanto convinto di costituire ancora insieme a te il mercato su cui arricchirsi. Sarà ancora così in parte, ma non più nella veste di persone che acquistano beni e servizi con il provento del proprio lavoro, pagandoci tasse talvolta ingiuste. Le tasse non se le freggeranno più da noi perché a breve, se non ci svegliamo, non avremo più motivo di pagarle. E dove sta la brutta notizia?

Tra qualche anno sembreremo tutti pensionati, mentre al nostro posto ci sarà l'intelligenza artificiale. Siamo stati già ingenui e pigri perdendo quote di mercato, abbiamo lasciato spazio alla manovalanza a basso costo dell'extracomunitario, a prezzi nettamente inferiori perché più onesta o incurante delle regole.

L'essere umano con il difetto di recarsi in bagno a fare la pipì, di ammalarsi, di andare in ferie, di costare troppo, andrà direttamente a casa con un reddito di cittadinanza che, a dir loro, ci permetterà di dedicarci finalmente alla nostra vita, al sociale, al tempo libero, mentre i posti di lavoro saranno occupati da robot e software la cui manodopera costerà meno di un euro l'ora. Perché mai dovrebbero pagare ancora una segretaria che costa quasi venti volte, con il rischio che resti anche incinta? Siamo mica pazzi?

Il problema delle vacanze non esisterà più, basterà indossare un casco e viaggiare lungo uno splendido percorso virtuale in tridimensione, senza spostarsi dal divano di casa. Non avremo più il problema di andare d'accordo con i nostri partner, li stanno fabbricando *ad hoc*, faranno ciò che vogliamo quando lo vogliamo. Pensa quanti di noi non avranno più da litigare con il proprio marito o con la propria moglie. Che figata!

Ogni mese riceveremo quindi il nostro stipendiuccio senza far nulla, andremo a giocare a bocce, a carte, al bar a bere vino di bassissima qualità, perché potremo permetterci solo quello. Staremo in fila tutti i giorni per il pane, tutti uguali come in un perfetto stato democratico. Non avremo più ambizioni, ansie, sogni, preoccupazioni, emozioni, esattamente come i robot. Sarà la condizione generale, così potremo godere del tanto a noi caro *mal comune mezzo gaudio*.

Che pessimista e ingrato che sono eh? Ma dimenticavo, ci sono i nostri politici a difenderci da ciò! Infatti oggi che inizio a scrivere è il 7 gennaio 2018, in Italia si vive più che mai un clima di apparente incertezza, insoddisfazione e sfiducia che dura

ormai da decenni. Siamo anche alle porte delle ennesime elezioni politiche e dovremo assistere, per un paio di mesi, al solito teatrino di promesse non mantenute seguite da fatti che non cambiano mai nulla perché chi dovrebbe, in realtà, non vuole cambiare alcunché. Perché dovrebbe farlo?

Ovunque si parla di cambiamento, l'abbiamo tutti in bocca, ma aspettiamo che a cambiare sia sempre il prossimo così niente e nessuno mai cambierà, per quanto si ometta consapevolmente che una trasformazione debba iniziare dalle proprie azioni, quelle piccole quotidiane. Chi si erge a paladino del cambiamento è il primo rappresentante di ciò che non andrebbe fatto; questo si deve all'esagerato peso conferito alle parole, spesso vuote. L'importante è emettere enunciati, se poi seguiti o preceduti da azioni contrarie chisseneffrega.

Allora, la povertà creata ad arte diviene utile nel momento in cui si deve conquistare consenso con la promessa di denaro. Così siamo tutti ostaggi della speranza puntualmente disattesa con l'inganno. Dai dati dell'ultimo World Economic Forum di Davos si evince chiaramente questa realtà: nel mondo ogni due giorni appare un nuovo miliardario, l'1% più ricco della popolazione si è accaparrato in un anno l'82% dell'incremento della ricchezza netta (fonte *osservatoriodiritti.it*). In Italia a metà 2017, uno studio pubblicato da Oxfam dice che il 20% più ricco degli italiani deteneva il 66% di ricchezza netta, il successivo 20% ne controllava il 18,8%, lasciando al 60% più povero appena il 14,8% della ricchezza nazionale.

È ora di svegliarci, facendo i conti con la realtà affrontandola. Futuro e presente sono, come mai prima, nelle nostre mani. Questo è il momento di smetterla di ragionare da burattini, tirando fuori le palle e puntando almeno all'obiettivo di mezzo, lì sta la salvezza dalla povertà inevitabilmente generata dall'invasione artificiale. Permettimi di indicarti una splendida strada per raggiungerlo.

Il nostro enorme potere è dato dal tempo che ci resta, prima che venga attuato questo disegno. Il tempo è il nostro unico patrimonio che ci rende tutti perfettamente uguali, non i disegni altrui. La giornata è fatta di 24 ore e la differenza sta proprio in come la utilizziamo. La libertà e l'emancipazione da questo teatrino di ipocrisia passa attraverso la valorizzazione del tempo.

Se da questo momento ci concentrassimo sullo sviluppo delle nostre competenze per porle a disposizione del prossimo, facendocene pagare perciò che valgono, fotteremo chi ci vuole fottare. Ognuno di noi incarna un talento, ma lo dimentichiamo in un cassetto perché presto, troppo presto, smettiamo di credere nelle nostre potenzialità. Tiriamolo fuori e utilizziamolo per renderci liberi, abbandonando la mediocrità. Solo essa potrà essere sostituita da una macchina. Il cuore, il talento, la passione, MAI!!! I software, gli algoritmi e le segretarie artificiali saranno dei competitor a basso costo, quindi l'uomo è costretto a dover divenire più capace se vorrà mantenere e migliorare il proprio status, approfittando del fatto che la sua estinzione non converrà a nessuno.

Questo testo vuole essere proprio una guida pratica per il raggiungimento della libertà individuale, in un momento mai più propizio come l'attuale. Oggi mi rendo conto come sia sempre più difficile alzarsi dal letto motivati e, soprattutto, trasferire speranza ai propri figli. Giusto qualche giorno fa un mio amico mi ha domandato se non mi fossi pentito di aver lasciato, sedici anni fa, il posto sicuro in Polizia ed io ho risposto sorprendendolo, che è proprio l'assenza di sicurezza che mi fa essere sicuro e assolutamente non preoccupato per il futuro mio e della mia famiglia. Sembra paradossale lo so, ma la consapevolezza che il futuro dipenda da me, mi obbliga ogni giorno a fare i conti con me stesso, con quello che ho valorizzandolo al massimo. Mentre un tempo non mi bastavo mai. Ciò che ottenevo non era mai sufficiente, perché non stavo

vivendo la vita per cui ero nato, cercavo il compiacimento e l'apprezzamento altrui invece di dare sfogo ai miei sogni e al mio talento.

Oggi, che trascorro le mie giornate parlando con le persone per aiutarle a cambiare il corso della vita partendo dalla conoscenza e valorizzazione di sé stesse, ho raggiunto un equilibrio tale che il termine *preoccupazione* non fa più parte del mio gergo. Ecco perché non provo ansia per il futuro mio e della mia famiglia, così come sono convinto che le mie figlie avranno un avvenire radioso, se vivranno la loro essenza in totale libertà ed in piena fiducia delle loro capacità.

Le recenti esperienze personali mi hanno insegnato che in ogni accadimento apparentemente svantaggioso c'è nascosto un vantaggio, ma solo un adeguato modo di porsi ci consente di vederlo. Il punto sta proprio qui.

Siamo persi in balia degli eventi per l'incapacità di guardare la realtà senza filtri o, peggio ancora, per la presunzione di rappresentarci la realtà per come la si vorrebbe in luogo di come sia veramente. Questo accade per il troppo peso conferito alle parole che diciamo e, soprattutto, ci diciamo. Ciò fa sì che ogni decisione assunta sia basata su una premessa ingannevole che causa fallimenti, separazioni, conflitti familiari, depressioni e spesso anche malattie.

A generare ciò è il male del 21° secolo: l'egocentrismo. Terrorizzati dalla vita ci blocchiamo al centro del nostro mondo nell'illusione di proteggerci, viviamo ogni accadimento come fosse rivolto a noi, senza soffermarci un istante a pensare che il nostro peso specifico nel mondo sia pari quasi a niente. Fingiamo di ascoltare una persona, in realtà prestiamo solo attenzione che le sue parole non mettano in discussione le false certezze a cui siamo ancorati.

Da qui malintesi, equivoci, conflitti, liti. Non dialoghiamo più perché abbiamo perso la capacità di ascoltare, parliamo per

imporre noi stessi o per parlare proprio a noi stessi, autoconvincendoci. Ostentiamo sicurezza per mascherare profonda insicurezza. Incapaci di attribuirci un ruolo, accettiamo un copione imposto da altri diventandone vittime.

Per paura di non essere accettati, non essere apprezzati, di essere esclusi, rinneghiamo l'originalità con cui siamo venuti al mondo, unici e talentuosi. Il timore di sbagliare e la comodità di compiacere il prossimo ci tolgono, fin da subito dopo la nascita, la possibilità di vivere la nostra vita esprimendo noi stessi ed il miracolo che rappresentiamo.

Tutto questo genera un atteggiamento ostile verso il prossimo che consideriamo un nemico ed un ostacolo, quando invece sono proprio accettazione e condivisione le uniche strade per costruire qualcosa di forte e duraturo, sia in ambito privato che professionale.

Dopo queste parole ti starai chiedendo, "perché questo qua è così sereno per le sue figlie quando ha una visione tale delle persone?". Perché ho imparato a considerare il prossimo un'opportunità per fornire aiuto e non un'occasione per giudicare. Ogni atteggiamento negativo deriva dalla paura da cui ogni persona è dominata e dal cattivo rapporto con essa. Non siamo capaci di amare perché abbiamo timore, ma un individuo se aiutato, può trovare il coraggio di esprimere sé stesso e trasformare la propria esistenza.

L'inganno maggiore sta proprio nell'aspettarsi che gli altri debbano andare d'accordo con noi, che debbano vedere le cose allo stesso nostro modo, mentre il segreto per una vita felice ed appagante sta nella premessa opposta: accettare le differenze e ad assumere di volta in volta l'atteggiamento adeguato al fine di far divenire ogni relazione, privata o professionale, vantaggiosa per chiunque in luogo di un dannoso conflitto che condurrebbe inevitabilmente ad un dispendio inutile di tempo e spesso di denaro.

Vedremo come solo la sintonia consenta di rendere produttiva una relazione e la sua assenza faccia perdere solo del tempo. Ma la sintonia non è automatica, la si può e la si deve trovare attraverso la capacità di capire come ragiona l'altro, le sue emozioni, le sue intenzioni. Due persone in sintonia trovano le soluzioni a qualsiasi problema, trasformando ogni circostanza in opportunità, ogni conflitto in un accordo.

Ecco svelato il perché del titolo di questo libro, riferendomi alla frase del grande scienziato e politico statunitense Benjamin Franklin: eseguire l'azione adeguata, dopo aver analizzato correttamente la scena ed interpretato gli attori, consente di ottenere quanto desiderato sia in ambito lavorativo guadagnando i riconoscimenti meritati, sia in ambito privato generando appagamento e soddisfazione da ogni relazione. Il nostro unico patrimonio è il tempo e la sola ricchezza è costituita dalla sua valorizzazione. Noi, invece di goderne, lo sprechiamo. Trascorriamo giornate intere al lavoro di cui pochissime sono le ore produttive, mentre la maggior parte se ne va e non tornerà più.

Per invertire questa tendenza ed essere liberi la strada è una: acquisire competenza e saperla vendere. Se sei competente in qualcosa, ci sarà sempre qualcuno che ti pagherà per questo. Già, in cosa? In ciò che fai per talento, che ti fa dimenticare il tempo che passa. Il tempo, sempre lui.

Per scovare il proprio talento bisogna parlarsi con onestà intellettuale e chiarezza, la stessa chiarezza che dovremo poi utilizzare con gli altri e che, ahimè, nella società attuale si può ottenere solo utilizzando l'unico valore globalmente riconosciuto: il denaro, vera e propria moneta di scambio. Proprio la stessa utilizzata con inganno per ottenere il nostro consenso. Tu puoi produrne a sufficienza per il benessere che desideri, per farlo bisogna trasformare il tempo perso in concretezza, in denaro appunto. Davanti ad esso le chiacchiere

stanno a zero poiché è l'unico strumento per misurare con chi hai a che fare. Una persona può dire e fare quanto di meglio, ma è sempre attraverso il denaro che la misurerai concretamente.

Per essere concreti è necessario prima di tutto conferire valore alla nostra competenza, altrimenti non possiamo né riceverlo, né a nostra volta attribuirlo ad altri. L'assenza di valore porta allo stallo, perché se crediamo di valere poco, chiederemo un prezzo basso per i nostri servizi con la conseguenza che pagheremo poco e male quelli altrui, per scarsità di denaro e/o per impossibilità a riconoscerne uno più alto.

Nel corso della lettura ti fornirò chiari esempi di come le persone smettano di raccontare balle agli altri e a sé stesse, se ciò costituisce per loro una spesa. Quando il tempo viene concesso gratuitamente ognuno si arroga il diritto di poter dire ciò che vuole, tanto non costa nulla, quindi, posto in chiaro il prezzo del proprio tempo, sia noi che il nostro interlocutore avremo due strade da percorrere: parlare concretamente e produttivamente per il comune interesse o tacere evitando inutili perdite di tempo.

A tale livello di chiarezza non ci si giunge certamente attraverso l'accomodamento o il compromesso, ma solo grazie all'acquisizione di tecniche negoziali utili ad assumere l'approccio corretto in ogni situazione, partendo proprio dall'accettazione dell'altrui diversità e dalla necessità di ricercare sempre il vantaggio comune in ogni circostanza.

Questa consapevolezza mi dà certezza che il futuro sarà migliore, come avessi trovato la soluzione ai mali dell'umanità. In questo libro, che ho scritto per lasciare proprio a te e alle mie figlie il metodo che mi ha consentito di ottenere il massimo da ogni rapporto, relazione e affare, ho voluto mettere insieme i principi che mi hanno reso stimato prima come poliziotto e agente immobiliare e poi come *tras-formatore* di vite. E, soprattutto, mi hanno dato la possibilità di amare ed essere amato



nelle relazioni sia private che pubbliche. Oggi apro qualsiasi porta che voglia aprire ed è proprio questo che mi rasserena: aver scoperto la chiave che sarà tua al termine di questa lettura.

Non aspettarti il classico testo pieno di teorie che nella pratica falliscono miseramente. Nel primo capitolo troverai un elenco dettagliato dei gesti che rappresentano emozioni e stati d'animo di una persona, spesso non raccontati o celati con le parole. L'ho posto in principio perché ritengo sia importante avere in premessa una conoscenza dei principali gesti spontanei ed incontrollati, ma siccome la sua lettura è un po' pesante, valuta tu se riservartela per la fine, come fosse un'utile appendice da consultare in caso di necessità, un dizionario della gestualità nascosta. Tuttavia è fondamentale che tu ne apprenda con pazienza e interesse il contenuto, per interpretare al meglio le scene in cui ti troverai ogni volta.

Mentre scorrerai l'elenco dei principali gesti ti verrà automatico cercarli nella memoria e solo questo ti permetterà già di conseguire un beneficio: rivaluterai comportamenti tuoi e altrui che, in passato, avevi giudicato in un determinato modo.

Il testo poi sarà denso di esempi pratici derivanti dalla mia esperienza. La formazione, per come è intesa ancora oggi, ha scarsa efficacia perché parte da teorie elaborate da persone con peculiarità diverse dalle nostre e in un tempo storico che nulla c'entra con l'attuale. La teoria applicata alla persona non può funzionare, al contrario la teoria dedotta dalla pratica, corretta e riapplicata ad essa tenendo conto delle personali peculiarità, ti permetterà di ottenere ogni cosa per il bene tuo e del tuo prossimo.

Per ogni argomento ti illustrerò una premessa, ti fornirò un esempio di vita quotidiana da cui estrarre la teoria che elaborata opportunamente e riapplicata alla pratica, ti consentirà di ottenere il risultato desiderato in una circostanza simile. Ti mostrerò come ogni tecnica sia utile tanto in ambito privato che

professionale e la sua applicazione rivoluzionerà la tua vita, trasformando il tuo tempo nel denaro che ti renderà libero. Grazie a questo libro imparerai a utilizzare a tuo vantaggio falsità e paura. Ne avrai una visione completamente diversa.

Ti chiedo fin d'ora di farmi una promessa: se farai tuoi questi principi che sono certo cambieranno la tua esistenza, dovrai fare altrettanto con il tuo prossimo, perché solo se cambi il mondo a te immediatamente circostante, la tua vita muterà realmente.

Tutto ciò parte dalla negoziazione, materia finora considerata utile solo a donne e uomini d'affari e che da oggi in poi, unita alla capacità di interpretare le emozioni altrui per divenire la negoziazione sensibile, sarà inevitabilmente necessaria da apprendere per raggiungere quell'empatia con i nostri simili che una macchina non potrà mai avere.

Ricorda, la negoziazione sensibile è l'arte di ottenere il meglio da sé stessi e dagli altri.

*Gianluca Spina*

*Remember, time is money*  
B. Franklin



## PROLOGO

### LA NEGOZIAZIONE SENSIBILE

Parliamoci in modo chiaro fin da subito, a meno che non viva in solitudine, tu come me e chiunque, hai a che fare con altri individui e per ottenere ciò che desideri dalla vita, devi convincere il prossimo a fare ciò che interessa a te e faccia comodo anche a lui. Siamo d'accordo su questo punto? Bene, possiamo proseguire.

Ora viene il difficile: per riuscirci devi sempre fare attenzione affinché:

- gli altri non abbiano la sensazione di essere manipolati
- ci siano dei vantaggi anche per loro.

Se uno solo di questi punti viene saltato, non c'è accordo che possa raggiungersi senza che un rapporto si deteriori. Questa è la negoziazione.

Quando dico “ottenere ciò che si vuole” non parlo dei capricci del bambino, mi riferisco ad azioni che portino a risultati utili a tutti senza che ci siano strascichi nelle relazioni e quindi: la vendita di una proprietà al prezzo corretto, la condivisione del luogo dove trascorrere le vacanze, del film da vedere, del ristorante ove cenare, del giusto prezzo da pagare per un prodotto o servizio da acquistare, del tipo di autovettura da acquistare.

Qualsiasi sia la decisione da prendere è necessario negoziare con sé stessi e con gli altri. L'errore che la maggior parte di noi

commette sta nel discutere con le persone su basi logiche e quest'abitudine costituisce, infatti, la principale causa di fallimento di un negoziato. Crediamo erroneamente che l'altro la debba pensare come noi e cominciamo una tanto noiosa quanto inutile opera di convincimento, costituita da un fiume di parole. Una disputa incentrata sul tentativo reciproco di affermare le proprie posizioni a scapito dell'altro, finalizzata ad ottenere unicamente ragione trascurando che uno degli esiti maggiormente negativi di una discussione sia proprio sancito dall'affermazione *hai ragione*.

Falliamo nella ricerca dell'accordo perché spesso perseguiamo questa risposta fuorviante, prova infatti a pensare quante volte una persona l'ha pronunciata al tuo indirizzo e poi le cose non sono comunque andate come desideravi. Ci soddisfiamo dell'aver ragione dimenticando di un antico detto secondo cui la ragione si dà ai c.....i.

*Hai ragione* è un modo per togliersi dalla disputa, per farti tacere, un contentino che non esprime affatto convinzione, anzi conferma la volontà di continuare a pensarla a modo proprio sul tema discusso. *Hai ragione* non vuol dire *siamo d'accordo*, significa piuttosto *basta, non ti sopporto più!* *Hai ragione* è falso.

Il risultato che va assolutamente ricercato nell'interlocutore è l'affermazione *è vero!* Da oggi in poi, ogni volta che condurrà il tuo interlocutore a pronunciare *è vero!* potrai essere certo di averlo convinto veramente e definitivamente, per quanto si stia rivolgendo all'oggettività dell'argomento e non alla soggettività del proprio pensiero su di esso. *È vero!* significa *lo riconosco, è così*.

Per raggiungere questo fantastico obiettivo devi divenire abile ad influenzare le persone identificando e facendo emergere le loro motivazioni, riconoscendo come ragionano, cosa e chi le influenza, cosa temono, cosa celano le loro parole, quale lato

della loro esistenza stanno cercando di tutelare. Ciò è possibile solo attraverso l'apprendimento di quella che chiamo personalmente la negoziazione sensibile, la cui padronanza si raggiunge sviluppando la capacità di negoziare con l'abilità di leggere l'altro nei suoi gesti incontrollati, prodotti unicamente dalle sue emozioni che dovremo essere capaci di far emergere con le domande adeguate.

La negoziazione sensibile si ottiene con l'unione della capacità di ottenere vantaggi reciproci e la sensibilità nel captare i segnali più nascosti provenienti dal corpo dell'interlocutore, mentre interagisce con noi. L'interpretazione dei segnali del corpo, materia che andrebbe inserita nei programmi scolastici, è generalmente utilizzata in psicologia per far emergere il sommerso di una persona in terapia, mentre viene ignorata nella sua immensa utilità in qualsiasi campo.

Se, come vedremo, la maggior parte della comunicazione tra individui avviene attraverso i gesti, capisci bene come sia utile unire la negoziazione alla sensibilità non verbale per ottenere vantaggi comuni. Per questo è necessario che da oggi in poi chi tu sia, cosa ti piaccia, cosa pensi, cosa desideri, non dovrà più esistere nelle conversazioni che utilizzerai per convincere i tuoi interlocutori, mentre esisteranno solo le loro aspettative, i loro desideri, i loro dolori, che dovrai conoscere e riconoscere necessariamente per andare in buca.

Il buon negoziatore tiene per acquisiti i propri intenti e lavora per scoprire quelli altrui, per modificarli e condizionarli affinché combacino con i propri. Quante persone conosci che agiscono così? Quante volte hai avuto la sensazione di parlare con qualcuno che sa dove vuole andare e ti ci porta facendoti credere che sia tu a guidare in quella direzione? Credimi, a me avanzano le dita di una mano. Da oggi desidero vivamente che questo numero cresca grazie a questo libro, perché ciò vorrebbe dire

vivere in un mondo in cui più persone raggiungono e fanno raggiungere la felicità. E non parlo a caso di numeri.

Il bravo venditore, l'efficace negoziatore studia ogni cosa, non lascia nulla al caso perché la negoziazione non è una cosa campata in aria, un concetto astratto, bensì è un'arte, una professione, una vocazione, un impegno, è sudore, è matematica. Voglio essere certo e me ne assicurerò più volte lungo la scrittura, che tu non fraintenda tutto ciò con la manipolazione. Il mio intento è unicamente quello di insegnarti a trovare soddisfazione nella soddisfazione altrui.

Un buon affare è quello in cui tutte le parti coinvolte si dichiarano felici per la sua conclusione, una serata felice è quella in cui ognuno fa ciò che avrebbe voluto fare e tu, dopo aver letto questo libro avrai imparato come essere un invisibile generatore di felicità, riconoscendo, elaborando ed attuando l'azione più adeguata ad ogni circostanza.