

Salvatore Orlando

# STRATEGIA E NEGOZIAZIONE

*Management & Finanza Etica #6*

*Questo libro esplora come la strategia e la negoziazione, basate su principi etici, possono trasformare le dinamiche umane in soluzioni reciprocamente vantaggiose, evitando conflitti e promuovendo valore.*

## DESCRIZIONE

La realtà in cui siamo immersi richiede da sempre per gli esseri umani strumenti e chiavi di lettura via via più raffinati e complessi. In realtà, essa non è solo un dato di fatto ma, in parte, il risultato di azioni e pensieri di noi stessi e dei nostri simili. Nella storia, nell'attualità, nelle organizzazioni, nelle istituzioni, nelle famiglie e in ogni luogo dove si articolano dinamiche umane, le relazioni possono essere deflagranti o coinvolgenti, positive o negative, entusiasmanti o deprimenti, produttive o improduttive, portatrici o distruttrici di valore, soddisfacenti o insoddisfacenti. Questo libro cerca di dare una chiave di lettura attraverso la coppia di concetti "strategia e negoziazione". Attraverso questa coppia inossidabile, viene offerto un punto di vista e di analisi delle dinamiche umane, e dunque economiche, che apre la porta alle combinazioni che si possono generare tra due soggetti o tra due parti con interessi contrapposti e risorse differenti. L'autore ci ricorda che quando l'operato è basato su strategie negoziali appropriate, la soluzione genera valore ed è reciprocamente vantaggiosa, a condizione che le parti agiscano nello scenario in modo etico. L'appropriatezza è collegata ai valori etici sottostanti l'agire delle parti. Senza questi elementi si rischia inevitabilmente di cadere in situazioni conflittuali o nell'inasprimento di conflitti esistenti. La realtà odierna è costellata di pessimi esempi di negoziati, privi di strategia e di volontà appropriate, che generano conflitti tra Stati e popoli che, a loro volta, si inseriscono in conflitti e dinamiche competitive tra aziende che generano vantaggi e valore a discapito di vite umane e di un costante depauperamento del pianeta.

## AUTORE

Salvatore Orlando. Fondatore della società di consulenza Orlando & Partners, specializzata in Business and Corporate Finance e Business Partner di the RoS società di consulenza specializzata in progetti di strategia aziendale. Pluriennale esperienza come manager in ambito di pianificazione e organizzazione per gruppi multinazionali (StMicroelectronics) per aziende nel settore dell'editoria e successivamente incarichi di direzione generale o come amministratore per aziende italiane appartenenti a diversi settori: meccanica, impiantistica e facility management. Docente di corsi post-laurea presso alcune Università italiane e in programmi di executive training aziendali. Massimo del Pozzo è Professore Ordinario di Diritto costituzionale canonico nella Pontificia Università della Santa Croce



ISBN: 979-12-5482-265-4

Management & Finanza Etica #6

Pagine: 114 pp.

Prezzo: € 10,00



#Strategia #Negoziazione #Relazioni  
#Etica #Valore

GIUGNO 2024