



**NEGOZIAZIONE**  
Strumenti e Strategie  
per Consulenti e Valutatori

**RUBRICA E-VALUATIONS**

08/03/2024

Rubrica E-Valuations: **NEGOZIAZIONE: Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori**

*A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione*

*Socio E-Valuations n.1207*

## **Lo svolgimento della negoziazione**

### ***Conoscere gli “Stili Negoziali”***

Il proprio stile di negoziazione è la tattica di comunicazione preferita per soddisfare un bisogno o un desiderio.

Un negoziatore efficace può identificare quali stili di negoziazione saranno più appropriati ed idonei e adottarli puntualmente durante un processo di negoziazione potendo, qualora necessario anche alternarli con successo. I diversi stili di negoziazione possono essere utilizzati, caso per caso con lo scopo del raggiungimento di accordi, sia nella vita personale e professionale.

Abbiamo tutti uno stile di negoziazione preferito, spesso due a cui facciamo riferimento a seconda degli ambiti in cui li adottiamo. Essi sono impliciti nei nostri modi di gestire i conflitti quotidiani e sono a tutti gli effetti frutto di abitudini profondamente radicate, sviluppate nel corso delle nostre esperienze di vita e di rapporti con il prossimo e a volte assai difficili da poter modificare.

Se è vero che con lo studio si possono affinare le proprie tecniche di negoziazione è altrettanto vero che anche le singole esperienze maturate sul campo risultano essere altamente formative.

E' questo l'intento della presente rubrica, sebbene, a ben vedere, queste abilità possono essere utilissime e rilevanti non solo per chi viene chiamato a sedere al tavolo negoziale in ambito professionale, ma anche per le persone, in tutti gli ambiti, nelle interazioni con il prossimo e situazioni di vita quotidiana.

Esistono fondamentalmente cinque stili di negoziazione: **accomodante, evitante, collaborativo, competitivo e accondiscendente.**

Esaminiamo ora in dettaglio ognuno dei diversi stili di negoziazione.

1. **Accomodante:** (...*Il buon samaritano*) i negoziatori accomodanti danno priorità al mantenimento del rapporto tra le parti negoziali. Coloro che esibiscono uno stile accomodante cercano di soddisfare fundamentalmente i bisogni dell'altra parte riducendo al minimo il livello di conflitto coinvolto nella negoziazione. Anche se non riescono ad esaudire le proprie necessità completamente, sono comunque propensi a trovare una soluzione che fundamentalmente riesca ad esaudire i *desiderata* dell'altra parte.
2. **Evitante:** (...*Il Ponzio Pilato!*) i negoziatori con uno stile evitante preferiscono fundamentalmente rimanere obiettivi ed evitare di creare tensione e quindi spesso deferiscono la responsabilità di scelte alla controparte nel tentativo di rimanere neutrali. Non perseguono attivamente i propri interessi o gli interessi dell'altra parte. Preferirebbero non essere al tavolo della negoziazione e fundamentalmente delegano a terzi le soluzioni negoziali che condivideranno solamente se sarà strettamente necessario ed inevitabile, altrimenti appena possibile cercheranno di prendere tempo proprio per evitare di concludere la negoziazione.
3. **Collaborativo:** (...*L'amico*) lo stile della negoziazione collaborativa è una tecnica congiunta di risoluzione dei problemi. L'obiettivo è creare uno scenario vantaggioso per tutti. I negoziatori collaborativi sono bravi a trovare soluzioni innovative a problemi complessi. Lavorando insieme con l'altra parte, coloro che esibiscono lo stile collaborativo mirano a trovare soluzioni creative che soddisfino le esigenze di tutte le parti coinvolte, e spesso volte a termine della negoziazione, da tutti ampiamente condivisa, si possono anche instaurare rapporti amicali con le parti grazie alla empatia e problem-solving, correttezza e trasparenza palesate in sede negoziale.
4. **Competitivo:** (...*L'autoritario non autorevole*) i negoziatori competitivi sono orientati ai risultati e concentrati sull'ottenere ciò che vogliono. Tutto senza curarsi troppo della controparte. Non si concentrano sul rapporto con l'altra parte o sul mantenimento di un buon rapporto presente e futuro, chi ha uno stile di negoziazione competitivo è solitamente meno disposto al compromesso e, solitamente, ha piglio autoritario è egocentrico e spesso denigra le idee che non siano le proprie, tende ad omettere delle informazioni usando solo quelle a lui più congeniali e utili al raggiungimento del suo scopo, ed in casi estremi, può essere aggressivo.

**5. Accondiscendente:** (...*Il metà e metà*) è lo stile del compromesso mira a trovare una via di mezzo che sia condivisa da e per tutte le parti. Tuttavia, è diverso dallo stile collaborativo in quanto non mira a uno scenario vantaggioso per tutti: i negoziatori accondiscendenti cercano una soluzione in cui entrambi gli attori sacrificano parte di ciò che desiderano per la risoluzione. Pensa fondamentalmente che la rinegoziazione sia sempre e quantunque una contrattazione per un prezzo più basso in un mercatino delle pulci: l'acquirente offre al venditore un prezzo più basso, sperando che si incontrino da qualche parte nel mezzo. In questa situazione, nessuna delle parti ottiene tutto ciò che desidera, ma se ne va con il proprio bisogno o desiderio parzialmente soddisfatto.

Comunque è lo stile utilizzato come *extrema ratio* dal negoziatore che, per evitare di non ottenere una negoziazione positiva, seppur non completamente condivisa, si accontenta e pensa "... piuttosto che niente, meglio piuttosto!".

In definitiva, parte dello sviluppo delle solide capacità di negoziazione è imparare quale stile utilizzare per una specifica situazione di negoziazione: individuare lo stile negoziale delle parti grazie all'utilizzo degli elementi già citati nei precedenti articoli è infatti l'ABC per poter conseguentemente adottare lo stile negoziale da utilizzare "più consono" e riconducibile alle persone con cui dovremo trattare.

Un piccolo consiglio finale: se si prende atto che il proprio stile di negoziazione sarà inadeguato o poco proficuo per una trattativa imminente, è necessario prendere in considerazione l'idea di avere un aiuto fornito da un membro esterno alla negoziazione e coinvolgerlo.

Questa situazione dimostra il vantaggio di avere coscienza di sé, del potenziale fallimento del negoziato nonostante i diversi stili di negoziazione applicabili dal singolo negoziatore; a volte un aiuto "esterno" può agevolare gli accordi e a me è capitato personalmente di verificare quanto fosse "fondamentale".

Stay tuned on E-Valuations!