

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

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione
Socio E-Valuations n.1207

La Persuasione nella negoziazione – Step 6:

Il libero arbitrio: il modo migliore per persuadere qualcuno è lasciarlo libero di pensare... proprio come pensi tu

Nel lavoro del Valutatore Immobiliare e del consulente tecnico-negoziatore, una delle resistenze più forti che incontriamo non è sul valore, sul prezzo o sui numeri, ma sulla percezione di libertà decisionale. Nessuno ama sentirsi spinto, guidato o – peggio – manipolato.

Il paradosso della persuasione efficace è proprio questo: funziona solo quando l'interlocutore percepisce di aver scelto autonomamente.

Le ricerche riportate nel libro *Instant Persuasion* mostrano chiaramente che, quando una persona avverte una pressione esplicita, il cervello attiva automaticamente meccanismi di difesa.

Al contrario, quando sente di poter scegliere, abbassa le barriere cognitive ed emotive.

Ecco perché, in negoziazione, offrire libertà apparente equivale ad aumentare l'influenza reale.

Un esempio tipico, nella presentazione di una stima e nell'illustrare i suoi utili effetti alla committenza, che produce resistenza può essere semplicemente dire a un proprietario:

"Questo è il valore corretto, dovrà attenersi a questo in caso di prossima vendita" produce resistenza.

Invece è molto più efficace è affermare quanto segue:

"Naturalmente la decisione finale è sua: può scegliere se posizionarsi su questo valore, puntare più in alto assumendosi tempi e rischi maggiori, oppure rivedere la strategia tra qualche mese: decide sempre e comunque Lei."

In questo modo non stiamo imponendo una scelta, ma stiamo strutturando il campo decisionale. Il cliente sente di essere libero, ma le opzioni sono già orientate verso una conclusione razionale.

Lo stesso principio funziona nelle revisioni di canone o nelle trattative di ribasso:

"L'immobile è il suo e quindi potrà autonomamente scegliere se mantenere il canone attuale e gestire un possibile periodo di sfritto, oppure ridurlo leggermente per consolidare la continuità contrattuale: come vuole Lei."

Non stiamo chiedendo di accettare una riduzione. Stiamo lasciando che l'interlocutore scelga... esattamente il percorso che avevamo previsto.

Il libero arbitrio, in negoziazione, non si nega: **si orchestra**.

Tecniche e frasi da adottare

Immaginiamo una trattativa di vendita di un immobile residenziale in un contesto urbano maturo (ad esempio Milano semicentrale o Torino Crocetta). Il proprietario è convinto di poter spuntare un prezzo superiore alla stima correttamente redatta con tutti i criteri EVS e IVS da tecnico valutatore certificato ENI 11558/2014, basati su comparativi reali di compravendite recentissime...

Dire apertamente che *"Il prezzo che Lei vuole richiedere è fuori mercato"* crea una contrapposizione.

Molto più efficace è impostare il colloquio così:

"Lei ha tre strade possibili: potrà testare il mercato a questo prezzo e osservare le reazioni nei primi 60 giorni; potrà scegliere di posizionarsi subito sul valore stimato per intercettare la domanda attiva; oppure potrà partire leggermente sopra al valore stimato e correggere in corsa se necessario: mi dica Lei come vuole procedere."

Il venditore **percepisce di avere il controllo**, ma nella pratica accetterà quasi sempre una delle opzioni già compatibili con il mercato.

Gli EFFETTI PRATICI

- 1- Lasciare libertà decisionale riduce le resistenze e abbassa il livello di conflitto nella trattativa.
- 2- L'interlocutore percepisce la scelta come autonoma, ma si muove all'interno di opzioni proposte già coerenti.
- 3- Rafforza l'autorevolezza del Valutatore, migliora la qualità delle decisioni e preserva la relazione nel tempo.
- 4- La persuasione diventa così naturale, condivisa e sostenibile.

Stay tuned on E-Valuations!

