

## La Persuasione nella negoziazione - Step 3

### *Come DARE I NUMERI : il potere persuasivo delle cifre*

In una negoziazione professionale — che sia per una conciliazione, una trattativa con ribasso di prezzo, o la gestione di un dissenso — i numeri non sono semplici informazioni: sono strumenti cognitivi potentissimi.

Alcune cifre parlano al cervello più velocemente di mille parole e, se usate nel momento giusto, guidano la percezione, l'attenzione e la decisione.

In questo articolo scopriamo quali numeri funzionano meglio, perché funzionano e come usarli in modo sartoriale a vantaggio del negoziatore.

Alcune cifre hanno un potere evocativo maggiore di altre: 1, 2, 3, 5, 7, 9 e 10 non sono solo numeri, sono ancora mentali che restano impresse.

### Gli approcci persuasivi

Facciamo delle considerazioni specifiche per ogni singolo numero e suo utilizzo poiché alcune cifre risultano più immediatamente leggibili dal cervello, ecco le loro caratteristiche ed esempi applicativi:

- 1** - la semplicità e unicità “C'è **una** sola soluzione che soddisfa le esigenze di sostenibilità e bilancio economico.” utile quando si propone una sola soluzione strutturata, ad esempio un unico valore stimato come corretto per il mercato reale;
- 2** - “Analizziamo **due** scenari: prezzo con piccola riduzione vs prezzo invariato con ampliamento dei tempi.” perfetto nelle negoziazioni di prezzo;
- 3** - dare completezza e struttura “Ci sono **tre** elementi oggettivi che giustificano questo valore di mercato.” molto persuasivo nella presentazione di una valutazione tecnica;
- 5** - proporre varietà controllata “Le **cinque** varianti che possiamo considerare per adattarla.”;
- 7** - numero “magico”, memoria forte “**Sette** punti fondamentali che illustrano il valore aggiunto.”
- 9** - strumento realistico, anche se non perfetto: “Riducendo i costi del **9%** già nel primo semestre.”
- 10** - numero tondo che colpisce per completezza “Il decalogo, i **dieci** comandamenti delle buone pratiche che ogni valutatore può applicare.”

Queste cifre, se usate con parsimonia e maestria in un tavolo negoziale, attivano processi cognitivi che tendono a credere al dato come fondamento stabile del ragionamento.

## Gli effetti pratici dell'utilizzo dei numeri

E' necessario al negoziatore, quando interagisce con gli interlocutori, **non usare troppi numeri**: meglio due cifre ben scelte che una marea di dati confusi.

Sarà auspicabile, per maggior chiarezza del messaggio, spiegare ogni numero con un termine concreto ("vale a dire", "equivale a", "significa che"), aiuta ad imprimere il concetto numerico ed aiutare il nostro interlocutore a focalizzarsi sui concetti del discorso. I numeri creano ordine: chi ci ascolta sente che la nostra argomentazione è strutturata e solida ed inoltre aumentano la credibilità: un'affermazione numerica appare più concreta di una vaga promessa.

Usare i numeri in modo persuasivo significa dare alla nostra proposta la forza della concretezza e la chiarezza di una sequenza che guida l'interlocutore passo dopo passo.

Visto il carattere di questa rubrica, ora vediamo altri esempi pratici di come il numero corretto e scelto *ad hoc*, nella sua chiarezza persuasiva, ha il potere di restare vivo nella memoria e fungere da ancora stabile per poi far prendere una decisione.

Quando si inizia una presentazione con *"Questa è l'unica sede preposta ove potremmo trovare una soluzione condivisa"* dà agli ascoltatori la sensazione di essere nel posto e momento giusto ove risolvere le loro questioni.

Comunicare *"Ora siamo davanti ad un bivio: è necessario prendere una delle due strade"*: obbliga implicitamente l'interlocutore a fare una sola scelta.

Dire *"Le do 3 motivi per cui conviene firmare questo accordo"* cattura l'attenzione: il cervello si prepara ad ascoltare e ricordare.

Il numero 7 ha un fascino particolare perché collegato a simboli culturali forti (i 7 giorni della settimana, i 7 colori dell'arcobaleno, le 7 meraviglie del mondo, i 7 nani).

Dire *"Ci sono ben 7 vantaggi che otterrà da questa soluzione"* attiva un senso di completezza.

Il 9 funziona anche perché è percepito come "vicino al massimo", ma non banale.

Affermare che *"9 professionisti su 10 concordano su questa strategia"* è molto più incisivo e realistico che dire "il 90%", perché il cervello visualizza le persone reali, non una percentuale astratta.

Nella negoziazione, i numeri non servono a convincere: servono a guidare.

Il professionista efficace non dà "tanti" numeri, ma quelli giusti!

*Stay tuned on E-Valuations!*

