

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 7: Limitare le opzioni: troppa scelta equivale a nessuna scelta

I Soci di E-Valuations, tecnici Valutatori con molta esperienza operativa, hanno imparato spesso a loro spese che uno degli errori più comuni nelle trattative complesse è pensare che offrire molte alternative aumenti le probabilità di accordo.

In realtà accade l'opposto. Il cervello umano, di fronte a troppe possibilità, entra in uno stato di sovraccarico decisionale che porta spesso all'immobilità.

Come ampiamente descritto nel testo *Instant Persuasion* si evidenzia come la riduzione delle opzioni aumenti drasticamente la probabilità di scelta.

Poche alternative chiare, concrete e comparabili generano sicurezza. Troppe opzioni producono implicitamente dubbio.

Nella pratica professionale questo principio è cruciale.

Presentare una stima prodromica ad una prossima vendita di un cespite, con cinque scenari di prezzo, sette ipotesi temporali e molteplici strategie di uscita può sembrare tecnicamente impeccabile, rende "più figo" il tecnico, ma rischia inevitabilmente di bloccare la scelta del cliente.

Molto più efficace è proporre due o tre opzioni (massimo!), ciascuna con una logica chiara:

Opzione prudente: valore allineato al mercato e tempi rapidi;

Opzione intermedia: lieve scostamento e tempi medi;

Opzione ambiziosa: prezzo più alto e maggiore esposizione temporale.

In questo modo non stiamo semplificando il contenuto tecnico, ma stiamo semplificando la decisione.

Lo stesso vale nelle negoziazioni di ribasso:

"Possiamo intervenire con una riduzione secca del canone, oppure con una riduzione temporanea a scalare."

Due sole strade. Non cinque. Non dieci.

Limitare le opzioni non è una forma di controllo, ma di tutela cognitiva.

Il negoziatore efficace non lascia l'interlocutore "solo" davanti a un labirinto di possibilità, ma gli indica chiaramente le uscite.

Poche opzioni ben costruite portano a decisioni rapide, consapevoli e sostenibili.

Tecniche da adottare

Ecco di seguito un caso pratico emblematico: in una negoziazione per la revisione di un canone di locazione commerciale, proporre troppe soluzioni (riduzione percentuale, sconti variabili, incentivi, lavori compensativi, durate miste) genera confusione e sospensione della decisione con inevitabile risposta dell'interlocutore: *"Ci devo pensare bene"* (... e a lungo, sicuramente non in maniera chiara, consapevole e immediata!).

Un approccio efficace è limitare le opzioni a due sole alternative:

Soluzione A: riduzione immediata del canone del 7% con rinnovo contrattuale;

Soluzione B: canone invariato per 12 mesi e riduzione successiva con impegno di permanenza.

Entrambe sono sostenibili, entrambe sono chiare.

L'interlocutore non deve scegliere se decidere, ma solo quale strada percorrere.

Gli EFFETTI PRATICI

- Limitare le opzioni riduce il sovraccarico decisionale e accelera il processo di scelta.
- Poche alternative chiare aumentano la sicurezza dell'interlocutore e diminuiscono il rischio di stallo.
- Nella negoziazione immobiliare, questo approccio migliora l'efficacia delle proposte, rafforza la percezione di competenza del consulente e conduce più facilmente a decisioni concrete e sostenibili.
- Limitare grandemente la possibilità che insorga il dubbio nell'interlocutore di aver optato per la scelta migliore qualora ci fossero state molteplici opzioni.

Stay tuned on E-Valuations!

