



NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie
per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

02/01/2025

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

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione

Socio E-Valuations n.1207

La negoziazione – “refresh” su come trattare con il prossimo

Dato che il negoziatore deve necessariamente interagire col prossimo, mi sembra doveroso e utile a tutti i soci, e colleghi riprendere le basi del testo di Dale Carnegie ovvero il primo testo “consigliato” di questa rubrica, “Come trattare gli altri e farseli amici” ed. Bompiani.

- #1 – Non criticare e condannare gli altri.**
- #2 – Prodiga apprezzamenti onesti e sinceri.**
- #3 – Interessati sinceramente agli altri.**
- #4 – Sorridi.**
- #5 – Chiama le persone per nome.**
- #6 – Evita di litigare.**
- #7 – Inizia in un modo amichevole.**

Diciamo che fondamentalmente, come già emerso in diversi capitoli della presente rubrica, per riuscire nell'intento di essere e risultare un negoziatore proattivo e IMPARZIALE, è necessario interessarsi sinceramente agli altri con domande sensate e utili a conoscere al meglio l'interlocutore.

Nel fare questo è necessario sorridere e ricordarsi che per le persone il loro nome è il suono più bello del mondo.

Ascoltando con attenzione e incoraggiando gli altri a parlare di sé, è possibile affrontare tematiche focalizzate su ciò che interessa agli altri, e così conseguentemente i nostri interlocutori si possono sentire compresi e importanti: facendolo sinceramente si riesce a creare un comune terreno di dialogo.

A questo punto, delimitato figurativamente il “terreno d'azione” il negoziatore dovrà Alla fine del suo operato riuscire *de facto* a “convincere gli altri a convincersi” delle soluzioni da prendere.

Attenzione che, come scrive Craige, in certe situazioni critiche, l'unico modo per uscire vincitori da una discussione è evitarla del tutto! E bisogna riuscire a farlo rispettando le opinioni degli altri. Inoltre, se abbiamo riscontrato nello svolgimento del confronto orale di avere torto o sbagliato una informazione o un dato, è necessario ammetterlo immediatamente, subito, all'istante e senza mezzi termini.

1. Esordiamo sempre in modo amichevole
2. Facciamo dire subito “sì”
3. Lasciamo che siano soprattutto gli altri a parlare
4. Lasciamo che l'altro pensi che l'idea sia sua
5. Proviamo sinceramente a guardare le cose dal punto di vista dell'altro
6. Mostriamo di comprendere le idee e i desideri degli altri
7. Facciamo appello alle motivazioni più alte
8. Conferiamo teatralità alle nostre idee
9. Lanciamo una sfida

Essere leader: come cambiare gli altri senza offenderli o suscitare il loro risentimento

1. Se occorre far notare un errore, iniziamo con parole sincere di apprezzamento
2. Facciamo notare gli errori in modo indiretto
3. Parliamo dei nostri errori prima di criticare l'altro
4. Poniamo domande invece di dare ordini diretti
5. Permettiamo all'altro di salvare la faccia
6. Mostriamo di apprezzare ogni miglioramento, per quanto minimo
7. Attribuiamo agli altri una buona reputazione di cui mostrarsi all'altezza
8. Trattiamo gli errori come se fossero facili da correggere
9. Facciamo sì che gli altri facciano con piacere ciò che suggeriamo loro di fare

Questo il piccolo “refresh” sulle tematiche fondamentali del libro, da leggere assolutamente, ha anche la funzione di ricordare ai soci, colleghi e professionisti ai quali sono rivolte le informazioni riportate negli articoli pubblicati nel blog...

...Stay tuned on E-Valuations!

Luogo di scambio di conoscenze
ieri...



,,, e luogo di scambio di conoscenze oggi!