



NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie
per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

30/01/2025

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

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione

Socio E-Valuations n.1207

Stili della negoziazione – il Reframing

Come cambiare il contesto per inquadrare meglio la realtà dei fatti.

Continua il discorso sulla NEGOZIAZIONE, con altri articoli pensati per fornire strumenti utili ai consulenti e valutatori coinvolti a vario titolo in contesti negoziali.

Dato che il negoziatore dovrebbe essere il più possibile imparziale; come scritto nei precedenti articoli della rubrica, è importante che lo stesso venga proprio percepito come tale in ogni sua forma.

E' utile ricordare, a tal proposito, quanto riportato nei 6 punti salienti del testo di Dale Carnegie ovvero il primo testo "consigliato" di questa rubrica, "*Come trattare gli altri e farseli amici*" ed. Bompiani, e sapientemente riportato in evidenza da Giacomo Cecchin nella nostra convention annuale di Mantova del 21 settembre 2024.

Per riuscire nell'intento di **essere e risultare IMPARZIALE** è fondamentale creare un comune terreno di dialogo e, se possibile, riuscire a dare una visione del contesto operativo da diversi punti di vista che non siano solamente quelli di chi siede al tavolo negoziale, cercando sempre di "positivizzare" il dialogo e ammorbidendo toni e tensioni tra i partecipanti alla negoziazione qualora questi si manifestino.

Diviene allora necessario andare ad attingere a quello che ci viene illustrato dalla Programmazione Neuro Linguistica ovvero la teoria elaborata da Richard Bandler e John Grinder, i co-creatori della PNL. Si tratta di una soluzione che permette di cambiare la "maniera di porsi" di fronte alle circostanze avverse o non ideali, del contesto che ci circonda. Il tutto con l'intento - sempre e quantunque - di riuscire a coinvolgere gli attori a raggiungere una soluzione condivisa e accettata da tutti.

Per riuscire al meglio anche nell'intento di essere e apparire imparziali, esiste una tecnica comunicativa, ovvero il **REFRAMING** (dall'inglese frame= cornice) Reincorniciamento o Ristrutturazione, che permette di cambiare la maniera di porsi di fronte alle avversità della vita.

Questa tecnica ha come presupposto che nessuna esperienza è positiva o negativa in sé: ciò che la rende tale è la “cornice” entro la quale la si inserisce. Se, infatti, si cambia la cornice o il contesto, il significato dell’esperienza cambia immediatamente.

Lo scopo del reincorniciamento è quello di inviare al cervello stimoli diversi e maggiormente potenzianti che influiscano positivamente sugli stati d’animo e sui comportamenti a essi associati.

Le domande da porsi per operare tale cambiamento sono:

A *«C’è una cornice più ampia (o diversa) entro cui questo comportamento sarebbe utile?»*

B *«In quale contesto è utile l’esperienza che mi è successa?»*

C *«Che altro potrebbe significare quest’evento?»*

In una ottica di benessere psicologico è utile tenere a mente che sia la fortuna che la sfortuna sono dei punti di vista.

Per esempio, la macchina che si rompe può essere una buona cosa per un meccanico, ma anche il mal di testa può essere una buona opportunità per un farmacista o venditore di medicinali analgesici.

Le percezioni hanno carattere creativo. Infatti se percepisci un evento come negativo, sarà questo il messaggio che verrà veicolato al proprio (...e altrui!) cervello, il quale a sua volta produrrà azioni che ne faranno una realtà. Non bisogna fissarsi, ad esempio, nella convinzione che le proprie azioni durante il giorno vadano male: anche solo dicendolo si farà sì che la giornata vada davvero in quel modo, in quanto inconsciamente ci si attireranno tutti quegli elementi, piccolo e meno piccolo..., in grado di arrecare le condizioni infelici che ci si o prefigurate.

Spesso molti che adottano questo approccio mentale infatti si ritrovano a chiedersi: *“Che succede? Perché mi sta andando tutto storto?”*.

Niente di ciò che ci accade a seguito di eventi e azioni ha un significato assoluto.

Ne consegue che il significato di ogni esperienza dipende dalla cornice in cui la si inserisce. Una delle chiavi del successo nel superare le avversità e condizionamenti esterni consiste nell’individuare il contesto più utile per ogni esperienza al fine di poterla trasformare in qualcosa che operi a nostro beneficio anziché a nostro danno.

Qui i detti popolari, come spesso accade, la soluzione a tali approcci negativi la avevano già individuata:

“si chiude una porta e si apre un portone”; o anche “non tutto il male vien per nuocere”.

Strumenti utili

Per dare strumenti utili nella pratica ai negoziatori, ecco gli esempi più eclatanti delle situazioni negative che cambiano completamente significato con il REFRAMING:

Non l’ho mai fatto prima: non posso farlo.

Dato non l’ho mai fatto prima, non significa che non possa iniziare a farlo ora.

Quest’anno dovrò pagare tasse per oltre 10.000 Euro in più rispetto all’anno scorso.

Ottima cosa: ho guadagnato molto di più rispetto ad un anno fa’!!

Rischio di i fallire: ciò sarebbe terribile e non potrei sopportarlo.

Potrei non raggiungere i risultati sperati, ma se non proverò non potrò mai conoscere le mie potenzialità.

Il conduttore mi ha chiesto lo sconto del 20% sul canone: come faccio?

Meglio fare uno sconto sul canone e continuare a percepire i canoni futuri, che fa andar via il conduttore che ha sempre pagato.

Come si può facilmente dedurre è dunque “the point of view” ovvero da dove si osserva la circostanza e in quale contesto conseguente lo si colloca.

Ricordando che comunque un jolly sempre in tasca del negoziatore è l’essere ottimista, (che effettivamente per alcuni risulta essere più facile anche in base alle caratteristiche caratteriali) si consiglia di impegnarsi a fondo nel riuscire ad avere sempre e quantunque un approccio positivo e fiducioso nell’affrontare le negoziazioni in quanto anche gli attori inconsciamente sembra se ne accorgano, e a loro volta adottano il medesimo approccio, nella soluzione delle questioni.

Stay tuned on E-Valuations!