

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 8: Ragione o torto? Come superare lo stallo quando nessuno vuole perdere

In questo articolo voglio porre in evidenza ed analizzare una delle situazioni tipiche che si manifestano in sede di negoziazione ovvero uno degli stalli più frequenti nelle trattative immobiliari nasce da una dinamica universale: a nessuno piace avere torto.

Ammettere di sbagliare viene vissuto come una perdita di status, di competenza o di controllo.

Quando una negoziazione si irrigidisce, spesso non è la proposta il vero problema, ma il rischio percepito di “uscire sconfitti”.

Anche in queste circostanze il testo *Instant Persuasion* ci viene in aiuto e ci suggerisce una strategia chiave: separare la persona dalla posizione.

Non si tratta di dimostrare chi ha ragione, ma di costruire una via d'uscita che salvi l'immagine di tutti. In pratica, mai esordire in una negoziazione: “*Il prezzo richiesto non è corretto*”.

Invece sarà molto più efficace affermare: “*Il mercato oggi sta dando segnali diversi rispetto a qualche mese fa: adattarsi ora significa anticipare una dinamica che sta già avvenendo.*”

In questo modo **il cambiamento non è una resa**, ma **un adeguamento intelligente** a uno scenario esterno.

Il negoziatore esperto non vince dimostrando di avere ragione, ma aiutando l'altro a non sentirsi nel torto. Quando l'ego viene preservato, l'accordo diventa possibile.

Lo stesso principio vale nelle revisioni contrattuali:

“Non è che la richiesta iniziale fosse sbagliata: semplicemente il contesto è cambiato.”

La **colpa scompare**. Il **torto si dissolve**. Resta solo una decisione razionale da prendere. Superare lo stallo significa offrire una narrazione in cui nessuno perde la faccia, ma tutti guadagnano stabilità, chiarezza e prospettiva.

Tecniche da adottare

Durante una trattativa di vendita bloccata da mesi, capita spesso che il venditore resti ancorato al prezzo iniziale per una questione identitaria: abbassarlo significherebbe ammettere di aver sbagliato valutazione.

In questi casi, il Valutatore in veste di negoziatore più attento può sbloccare la situazione spostando il focus:

“Quando abbiamo fissato il prezzo, il mercato mostrava segnali diversi. Oggi i dati sulle transazioni concluse indicano un nuovo equilibrio. Adeguarsi ora non significa correggere un errore, ma dimostrare capacità di lettura del mercato.”

Il venditore non perde autorevolezza, anzi la rafforza e il valutatore si dimostra attento e obiettivo.

Presentare il cambio di strategia come una risposta razionale a uno scenario mutato permette di superare lo stallo senza vincitori né vinti: il vero successo negoziale non è dimostrare chi aveva ragione all'inizio, ma come spesso evidenziato in questa rubrica, arrivare insieme **alla decisione più sostenibile** nel presente.

Gli EFFETTI PRATICI

- Superare lo stallo senza attribuire torti **riduce la conflittualità e riattiva il dialogo negoziale.**
- Spostare il focus dalla “ragione” al contesto **consente all’interlocutore di cambiare posizione senza percepire una perdita di status.**
- Quando nessuno deve ammettere di aver sbagliato, la decisione diventa più fluida e sostenibile.

Questo approccio preserva la relazione professionale, rafforza la credibilità del Valutatore e rende possibile l'accordo anche in trattative inizialmente bloccate.

Stay tuned on E-Valuations!

