



a cura di Lorenzo Scaglione  
Socio E-Valuations n.1207



**NEGOZIAZIONE**  
Strumenti e Strategie  
per Consulenti e Valutatori

**RUBRICA E-VALUATIONS**

15/02/2024

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

*A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione*

*Socio E-Valuations n.1207*

## **La conoscenza del tema da trattare**

### ***La preparazione alla negoziazione.***

Come illustrato nell'articolo precedente, per conoscere al meglio gli ambiti che delineano e identificano il tema della negoziazione, il negoziatore deve necessariamente compiere un lavoro di raccolta documentale e/o di dati a cui segue la relativa consultazione ed eventuale successiva acquisizione di informazioni, nonché effettuare dei sopralluoghi ispettivi così da avere un quadro d'insieme il più dettagliato possibile.

Pertanto, la chiave per una negoziazione ben gestita e portata a termine con un successo il più ampiamente condiviso dai soggetti in campo è la **preparazione**.

Per ogni negoziatore ogni singola negoziazione è una nuova esperienza in quanto nessuna può essere uguale a un'altra e sebbene taluni siano caratterialmente e/o come forma mentis predisposti alla soluzione dei problemi, non si pensi però che i negoziatori nascano ... "imparati" !!!

Di conseguenza il negoziatore di volta in volta si deve preparare sulle diverse tematiche che potranno essere trattate in sede negoziale e che probabilmente potrebbero non far parte dello proprio specifico *know-how*.

Un consiglio che personalmente ritengo utile è quello di prendersi tutto il tempo necessario per analizzare quanto acquisito nella fase di ricerca documentale e/o dati, evitare di avere tempi contingentati, di avere fretta nel prepararsi e nel pianificare gli incontri e men che meno di avere fretta nel chiudere la negoziazione!

Inoltre, prima di sedersi al tavolo negoziale, è necessario "acquisire informazioni" il più dettagliate possibili sulle parti che devono trovare un accordo (sempre nel rispetto della privacy) nonché su eventuali loro consulenti. Infatti, è fondamentale avere la consapevolezza se ad esempio tra due parti non corre buon sangue o se ci sono stati degli attriti, bisogna prepararsi a evitare le ostilità a ogni costo dato che l'astio impedisce gli accordi: le persone rifiutano gli accordi se sono di malumore.

E' per questo, per esempio, che i divorzi – quando creano astio e risentimenti - si trascinano per anni.

Qualora si riscontrasse la presenza di ostilità, sarà fondamentale porre in essere, già dai primi contatti, un atteggiamento positivo e ottimista, cercando di rimuovere gli attriti e i risentimenti pregressi. Ciò al fine di evitare che una delle parti o entrambe, si approcchi - o approcino - alla negoziazione con irragionevolezza e consentire in questo modo al

negoziatore di svolgere il delicato compito di assistere le parti nell'individuazione degli interessi in conflitto e rimuoverli per facilitare la ricerca di un punto d'incontro.

Resta inteso che il negoziatore deve sempre restare una figura terza, indipendente e imparziale.

Completa la fase di preparazione l'elaborazione di una **strategia negoziale**.

Uno dei metodi più funzionali di pianificazione di una strategia è quello di impostarla come una sorta di schema, basato su delle proposte che si presuppone possano essere offerte alle parti o che dalle stesse possano essere formulate.

Questo inevitabilmente ingenererà una serie di scambi di idee e considerazioni dalle quali emergeranno punti di forza condivisi, potenzialità e opportunità che immancabilmente potrebbero essere condizionate da criticità, debolezze e le minacce esterne: a titolo esemplificativo allego al presente articolo uno schema di SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats) preso in prestito dai testi inerenti allo studio e alle pianificazioni di progetti specifici.

Nell'elaborazione della propria strategia si deve sempre tenere a mente che il negoziatore ha il compito di agevolare l'accordo tra i soggetti coinvolti, magari anche proponendo delle soluzioni in linea di massima che, se condivise, verranno poi formulate in maniera puntuale dalle parti in modo collegiale. Pertanto, in questa fase, prodromica all'incontro, è fondamentale prepararsi e non incorrere nell'errore di definire già preventivamente i dettagli della soluzione che si vuole ottenere; la struttura e la sequenza temporale delle proposte formulate alle parti determinerà infatti il successo della negoziazione.

La chiusura positiva di una negoziare a volte può dipendere dalla capacità di perseveranza di una parte rispetto all'altra. La pazienza può diventare la propria migliore alleata quindi *se si è pazienti bisogna usare tale dote, se manca la pazienza bisogna invece necessariamente acquisirla*. Infatti, sulla base della mia personale esperienza, sovente può accadere che nelle negoziazioni le persone si stanchino e accettino delle condizioni che non avrebbero accettato se il processo non le avesse "sfiancate". Quindi, se si riesce a resistere più degli altri palesando che si intenderà rimanere al tavolo fino al raggiungimento dell'obiettivo frutto di un comune accordo, probabilmente si riuscirà a ottenere, in sede negoziale, più di quanto originariamente sperato.

Stay Tuned su E-Valuations!

## Allegato SWOT

L'analisi SWOT è organizzata in quattro quadrati separati, che si uniscono per creare un quadrato più grande che permette di identificare i punti di forza, di debolezza, le opportunità e le minacce di un progetto specifico o di un piano aziendale o, nel nostro caso, di completamento della fase di preparazione alla negoziazione, quali che siano le questioni da affrontare.

Schema di SWOT tipo per la negoziazione :

**Punti di forza (Strengths) - Debolezze (Weaknesses) - Opportunità (Opportunities) - Minacce (Threats)**

<p><b>Sfruttare le offerte e le potenzialità</b></p> <p><b>Obiettivo= investire nella ricerca della soluzione per il vantaggio delle parti</b></p>	<p><b>Possibilità di perdita della posizione di vantaggio per le parti, limite temporale, altri limiti interni/esterni alle parti</b></p> <p><b>Obiettivo = evitare</b></p>
<p><b>Sfruttare e valutare le opportunità</b></p> <p><b>Obiettivo = necessità di trovare soluzioni alternative per cogliere opportunità inizialmente non considerate</b></p>	<p><b>Terzi che ne beneficerebbero senza utilità per le parti</b></p> <p><b>Obiettivo = evitare</b></p>

Questo schema può aiutare il negoziatore a pianificare in modo strategico gli step da seguire in fase negoziale prevedendo anticipatamente le possibili minacce e debolezze che si affronteranno tenendo ben presente i punti di forza e le opportunità che potranno essere i capisaldi della negoziazione stessa.