



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

**RUBRICA E-VALUATIONS**

18/11/2023

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

*A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione*

*Socio E-Valuations n.1207*

### **Il Consulente che sa negoziare ha... una marcia in più!**

Nel corso dell'evento annuale di Mantova, E-Valuations offre ai suoi Associati tanti spunti per cogliere nuove opportunità nel settore della Consulenza e della Valutazione immobiliare.

Ascoltando le parole di Alberto Bertini, il relatore intervenuto a Mantova il 16 settembre 2023 nell'ambito del panel dedicato a "Arte+Marketing" ho colto quanto sia importante per i professionisti allargare il campo della conoscenza in altri ambiti, oltre quello strettamente tecnico.

Per questo mi sono ripromesso di cercare e suggerire nuovi spunti di lettura e di aggiornamento che vadano oltre l'aspetto "tecnico professionale", che allarghino quindi lo sguardo al contesto sociale.

Infatti il professionista, per dare un servizio utile al committente, oltre al supporto tecnico può e deve essere degno della fiducia del cliente. Il valutatore con una marcia in più, che si distingue dagli altri, è quello che grazie ad una formazione multidisciplinare riesce a dare aiuti concreti alla committenza nel risolvere problematiche anche in ambiti che spesso esulano dalla mera valutazione immobiliare, ma che spesso sono la chiave per le risoluzioni di questioni complesse (pensate ad esempio alle successioni ereditarie) che hanno bisogno di confronto e condivisione con altre parti in causa.

Conoscere dunque i fondamentali del comportamento umano, della comunicazione, del linguaggio verbale e non verbale, delle scelte che si pongono davanti a problematiche complesse ed apparentemente irrisolvibili, è sicuramente un valido ausilio per tutti i consulenti nell'ambito del loro lavoro quotidiano.

Partendo da tali considerazioni e utilizzando le esperienze accumulate in 15 anni di "rinegoziatore di contratti di locazione", acquisite anche a seguito dell'abilitazione come mediatore e conciliatore, è nata l'idea di avviare questa rubrica sulla NEGOZIAZIONE.

L'obiettivo principale è quello di recensire i tanti testi che circolano sull'argomento e di segnalare ai Soci di E-Valuations quelli più interessanti ed utili, in modo che possano farsi una idea "operativa" su questo importante aspetto della professione.

Infatti, mentre una perizia immobiliare, prima di essere consegnata al committente, può essere rettificata, modificata, integrata e riscritta, la negoziazione ha una particolarità che la contraddistingue ovvero è "one shot!": si negozia e una volta suggellato l'accordo, non si può tornare indietro a modificare lo stato dell'accordo condiviso dalle parti.

Quindi per saper negoziare occorre essere ben preparati ed allenati ... ed è per questo che vi fornirò gli strumenti di allenamento.

Grazie per l'attenzione

**Lorenzo Scaglione**

# COME TRATTARE GLI ALTRI E FARSELI AMICI

BOMPIANI  


EDIZIONE  
AGGIORNATA

# DALE CARNEGIE

18/11/2023

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

*A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione*  
*Socio E-Valuations n.1207*

### **Primo step, un testo di riferimento: “Come trattare gli altri e farseli amici”**

Mi sembra utile partire dall'ultimo incontro E-Valuations a Mantova, dove abbiamo assistito ad una delle più belle giornate formative che ho avuto in tanti anni di corsi di formazione: due professionisti della comunicazione come Giacomo Cecchin e Alberto Bertini hanno aiutato i Soci in sala a migliorarsi nell'ambito del marketing professionale, attraverso un ardito parallelismo tra le regole degli ordini monastici e l'attualità.

Allo stesso modo vi segnalo oggi il più recente riferimento a Dale Carnegie, con il suo best seller, ancora attualissimo nonostante gli anni.

Vorrei partire con questa segnalazione per aprire questa rubrica tematica, dando qualche suggerimento di lettura e cercando di fornire spunti di aggiornamento, utili ad integrare l'applicazione della materia della valutazione immobiliare, con la negoziazione.

Avendo dovuto per differenti necessità - quali l'insegnamento, la mediazione conciliativa, la negoziazione e rinegoziazione di contratti - formarmi e migliorarmi per riuscire al meglio nel mio intento di professionista-consulente, mi è sembrato utile condividere con voi una breve recensione dei vari testi di comunicazione e negoziazione ovvero “la base” del rapporto con il prossimo sia questo un amico, un conoscente, un parente oppure il cliente.

Questa rubrica prevede articoli volutamente brevi, per invogliarvi ad approfondire le conoscenze nell'ambito della negoziazione, e parte con il testo di **Dale Carnegie “Come trattare gli altri e farseli amici”** - Casa editrice Bompiani (prezzo di copertina meno di 15 euro).

Un ottimo libro, scritto in maniera leggera e discorsiva, che aiuta ad interfacciarsi con gli altri nel migliore dei modi. Consigli utilissimi da mettere da subito in pratica che partono da alcuni principi fondamentali, che Carnegie sintetizza in:

1. *Costruire amicizie in modo veloce e semplice;*
2. *Essere convincente e persuasivo;*
3. *Aumentare la propria popolarità;*
4. *Suscitare entusiasmo e spirito di squadra.*

Si parte quindi dalle azioni (che contano sempre più delle parole) e da un sorriso ... “Mi piaci, mi fai felice, sono contento di vederti.” (cit.). Nel testo di circa 220 pagine sono riportati tantissimi casi realmente accaduti, aneddoti, lettere scritte ed inviate, personaggi (famosi e non) realmente esistiti. Anche se scritto nel 1936 è attualissimo, con tanto di riepilogo dei punti salenti ed azioni da intraprendere, per trattare con il prossimo e farselo amico.

Insomma è una buona lettura, l'ABC del poter e saper trattare con il prossimo e quindi riuscire a negoziare. *alla prossima*