



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



NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie
per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

08/01/2024

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

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

Negoziare è compiere tutte le azioni che...negano l'ozio.

Con il nuovo anno la rubrica sulla negoziazione prende sembianze più informali e discorsive.

Dopo i testi consigliati nelle precedenti pubblicazioni, è dunque giunto il momento di cominciare con i punti salienti del “negoziato” (dal latino *Negotium*: “attività, occupazione, affare, traffico” tutte azioni che negano l'ozio!).

La Negoziazione è quindi quella complessa attività che segue lo scambio e la discussione tra due o più parti con lo scopo di raggiungere un accordo e/o un compromesso con l'intento di risolvere una controversia sulla base dei propri interessi, punti di vista e obiettivi.

Fondamentalmente si possono identificare tre tipi di negoziazione:

- 1) negoziato di principi si basa sulla ricerca di una soluzione che rispetti i valori e i principi delle parti coinvolte il cui scopo condiviso dagli attori è quello di giungere a un accordo che non solo soddisfi gli interessi delle parti, ma che rispetti anche i loro ideali e le loro convinzioni;
- 2) negoziato di interessi si concentra esclusivamente sugli interessi delle parti coinvolte. In questo caso, l'obiettivo è quello di giungere a un accordo che soddisfi al massimo i bisogni delle parti, a prescindere dai loro principi e valori;
- 3) negoziato win-win, entrambe le parti coinvolte escono vincitrici. Viene condotto con l'intento specifico di trovare una soluzione che soddisfi pienamente gli interessi di entrambe le parti ed è quella considerata più equa e quindi più efficace, in quanto garantisce che nessuno degli attori abbia la peggio. Questo tipo di negoziazione è quella alla quale dobbiamo ambire.

I principi di negoziazione applicati alla nostra competenza in ambito immobiliare-valutativo (e i soci di e-valuations, a vario titolo, se ne intendono -e non poco!) fa sì che la nostra figura si possa ragionevolmente identificare con quella del “mediatore”,

fermo restando ovviamente la necessità di avere acquisito le nozioni base sul negoziato, fondamentali a far trovare accordi più ampiamente condivisi da una, entrambe o più parti coinvolte.

Il nostro ruolo sarà quindi non solo quello di facilitare il dialogo e il confronto tra le parti, tale da garantire una mediazione equilibrata e giusta, ma anche quello di essere affidabili, empatici, ma soprattutto imparziali, in grado di mettere a proprio agio le parti e di condurre il negoziato verso una conclusione positiva per tutti.

Al fine di poter acquisire le nozioni base del negoziato gli ambiti che il consulente tecnico deve approfondire sono:

- 1) ***l'interazione col prossimo*** - la capacità di ascolto e comprensione delle reali necessità e desiderata delle singole parti;
- 2) ***la conoscenza del tema da trattare*** - lo studio puntuale dei documenti inerenti al tema della negoziazione;
- 3) ***la preparazione al negoziato*** - il momento fondamentale, che presuppone la raccolta di informazioni;
- 4) ***lo svolgimento*** - la negoziazione vera e propria che può avvenire al telefono, per e-mail... ma meglio *de visu*;
- 5) ***la conclusione*** - a seguito delle diverse argomentazioni portate dalle parti, si arriva a un accordo condiviso evitando la rottura delle trattative;
- 6) ***formalizzazione dell'accordo*** - il momento di “metter giù per iscritto” quanto condiviso dagli attori e conseguentemente adoperarsi per la sua realizzazione.

Nei prossimi articoli della rubrica affronteremo i punti sopra menzionati fornendo suggerimenti utili supportati anche da casi concreti oltre che esempi/aneddoti sulle soluzioni raggiunte grazie all'esperienza acquisita sul campo.

Stay Tuned su E-Valuations!