



NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie
per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

24/11/2023

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

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

L'arte del negoziato: per chi vuole ottenere il meglio in una trattativa ed evitare lo scontro

Questo testo rappresenta il testo “principe” per ogni negoziatore non solo perché è chiaro e ricco di esempi che illustrano le varie tecniche di negoziazione, ma anche perché è stato scritto dai fondatori della Scuola di Negoziazione (Harvard’s Program on Negotiation) presso la facoltà di legge di Harvard quindi in un Paese dove l’attività della negoziazione ha una formazione dedicata.

Leggendo questo testo si capisce come nella stragrande maggioranza dei casi “negoziare bene” significa prepararsi bene. Si può essere abilissimi improvvisatori, grandi giocatori di poker, comunicatori di spicco..., ma se non ci si prepara e non si approfondiscono bene “i target” ovvero gli obiettivi e le risorse disponibili (mentre l’interlocutore lo ha fatto!) non si riuscirà a raggiungere quanto prefissatosi in precedenza. Secondo la scuola di Harvard ci sono alcuni principi della negoziazione che devono essere tenuti in considerazione:

- Il 1° principio prevede di separare la persona dal problema;
- Il 2° principio – decisivo – è spostare l’attenzione dalle posizioni formalizzate (dai diritti vantati dalle parti) agli interessi e ai bisogni che stanno sotto i diritti pretesi. I diritti e le emozioni stanno su piani diversi, tutti importanti all’interno del confronto e devono trovare il proprio spazio nella mediazione o nella negoziazione rimanendo però distinti nei loro ambiti specifici ovvero la percezione, l’emozione e la comunicazione;
- Il 3° principio consta nel favorire la ricerca creativa di soluzioni vantaggiose dato che non è facile individuare un ricco ventaglio di soluzioni in un contesto negoziale; seguitando a pensare e discutere si finisce per trovarsi stretti fra due o tre ipotesi risolutive che però possono non soddisfare le parti fino in fondo. E’ l’approccio creativo che può fornire possibili soluzioni negoziali del conflitto. L’ampio ventaglio di possibilità risolutive scaturente dall’approccio creativo dalle parti, deve poi arrivare alla individuazione di una soluzione più ampiamente condivisa.

Secondo gli autori del libro prima di adottare la soluzione negoziale, che le parti hanno elaborato e selezionato di comune accordo, è bene che le stesse si soffermino e riflettano su cosa accadrebbe se rifiutassero di stipulare l’accordo. Fondamentale è l’analisi delle alternative al tavolo negoziale (“che faccio se non raggiungo l’accordo?”): la cd. BATNA o Best Alternative To a Negotiated Agreement. L’analisi e il peso della BATNA per entrambe le parti è un elemento fondamentale all’interno della negoziazione, per stabilire non solo la “forza” della proposta da condividere e individuare a quel tavolo negoziale, ma anche il cd. “walk-away point” ovvero il livello minimo accettabile di profitto o il massimo livello accettabile di perdita scaturente dall’accordo.

Dalla lettura di questo libro quindi si acquisiscono le nozioni base per riuscire ad intavolare una qualsivoglia negoziazione: come diceva lo slogan di una pubblicità degli anni ’80 “provare per credere!”.

“L’arte del negoziato” di Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton

