



NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie
per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

8/01/2025

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

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione

Socio E-Valuations n.1207

Stili della negoziazione – Il truismo –

l'uso delle ovvietà per essere meglio convincenti e farsi dire sì.

È dunque con l'inizio del nuovo anno che sono riprese le pubblicazioni degli articoli della rubrica con un taglio più “strategico” per approcciarsi a ogni tipo di negoziazione che vede coinvolto il tecnico valutatore esperto indipendente.

Tra i vari mezzi, l'uso consapevole della parola è, come abbiamo potuto appurare dai precedenti articoli, fondamentale.

Come fondamentali sono l'impiego di particolari modi di parlare utili sempre a creare empatia tra gli interlocutori. Uno strumento utile è sicuramente l'impiego del TRUISMO (ovvero TRUE verità).

Proviamo a spiegare in parole semplici in cosa consiste: un truismo è un'affermazione basata su prove di fatto evidenti che normalmente sono ovvie al punto in cui ulteriori prove sono ritenute inutili.

Solitamente una figura retorica o filosofica è spesso catalogabile come un “truismo” dato che mettere in discussione e/o cercare di contraddire l'affermazione sarebbe in gran parte considerato stupido oltre che illogico. Questo tipo di affermazione è spesso descritto come una verità intuitiva o accettata sulla vita in generale perché è condivisa dalla grande maggioranza delle persone. La condivisione di un truismo di solito è così completo che la maggior parte delle persone non si chiede neanche il perché!

Anche l'aforisma è spesso classificato come un tipo di truismo, sebbene l'argomento spesso esprima una credenza o un'opinione ampiamente diffusa piuttosto che un fatto osservabile. La formulazione di un aforisma a volte può essere più intricata o accattivante di quella di altre forme di truisimi. La principale distinzione di un aforisma è che spesso ha un grado di soggettività leggermente superiore rispetto ad altre figure retoriche.

Nella negoziazione l'utilizzo dei truisimi è importante perché è la prima a forma di comunicazione a disposizione del negoziatore utile a creare “il consenso”.

Infatti l'uso di frasi facilmente condivisibili dagli interlocutori riporta il sentir comune su ovvietà innegabili, e se queste sono messe in forma interrogativa le risposte saranno sempre positive e di assenso.

Ciò induce gli interlocutori ad essere più assertivi nel discorso pronunciando spesso la parola “sì”.

Affinché i truismi riescano nell'intento del negoziatore di condividere assertività ed empatia è necessario che vengano utilizzati, a chiusura dei truismi, dei rafforzativi, ovvero:

“Interessa a tutti negoziare con successo, vero?” oppure “la pratica vale più della grammatica, giusto?” come anche “L’esperienza insegna, corretto?” o come spesso usato da un mio caro amico quando fa lezione “...dico bene?” e di sovente il “...siamo d’accordo?” !

E’ necessario prestare assoluta attenzione ad evitare chiusure lessicali, spesso in uso comune, tipo:

“.....NON è vero?” o peggio concludere una affermazione con “o NO?” ciò destabilizza l’interlocutore che sente nei discorsi che ascolta quelle parole proibite, che non aiutano a creare la assertività reciproca ed empatia necessari alla condivisione di una soluzione negoziale.

Usando correttamente i truismi “rafforzati” si può ottenere una percentuale fino al 15% di potersi far dire di sì in un discorso.

L’abilità del negoziatore esperto è quello di annuire mentre usa i rafforzativi guardando in viso le parti, e questo aumenta di un altro 25% la possibilità di ottenere oltre che assenso non verbale anche assenso dichiarato a voce; ne consegue che si riesce a raggiungere un bel 40% di possibilità di ottenere un “sì”, condiviso e pronunciato con convinzione e sicurezza dalle parti, in una sede negoziale.

Altra attenzione da porre nell’uso di tale accorgimento lessicale e quella di non esagerare con l’abuso dei truismi (...che comunque vanno sempre rafforzati!) però: si potrebbe creare una situazione percepita dagli interlocutori come una forzatura – tipico del venditore porta a porta per intenderci - che può scatenare l’effetto contrario ovvero di metterli sulla difensiva e farli dubitare sulla nostra integrità morale e trasparenza...e pregiudicare inevitabilmente l’esito finale della negoziazione.

Usare truismi rafforzati nella narrazione di un discorso ogni 3-4 minuti, all’interno della discussione, induce gli interlocutori a convenire con noi, e ciò instaura un rapporto tra i partecipanti al tavolo negoziale e il negoziatore basato inconsciamente sull’essere d’accordo – sempre - con quanto detto dal negoziatore.

Alla fine sarà più semplice proporre soluzioni che vengano condivise da chi durante la negoziazione ha dimostrato di essere sempre concorde con il negoziatore stesso.

Stay tuned on E-Valuations!