

Rubrica E-Valuations:

NEGOZIAZIONE – Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori

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

Farsi dire di sì:

Il potere inconscio degli ambiti dell'assenso

Ogni negoziazione, come ben sanno i colleghi tecnici ai quali è indirizzata questa rubrica, ha un obiettivo ben preciso implicitamente chiaro a tutti gli attori: **ottenere consenso**.

Ma il consenso non nasce dal nulla: si costruisce attraverso passaggi gradualmente che portano il nostro interlocutore a dire, passo dopo passo, una serie di piccoli “sì”.

Il principio persuasivo che si cela negli ambiti dell'assenso è tanto semplice quanto potente: abituare la controparte a concordare con noi su questioni ovvie, condivise e difficilmente contestabili.

Questa catena di assensi, una volta attivata, spinge l'interlocutore a mantenere coerenza anche quando si arriva al nodo centrale della trattativa negoziale.

Il segreto della persuasione non sta nell'avere gli argomenti più logici o stringenti, ma nel saperli esprimere in modo che l'altro li comprenda facilmente e li senta vicini al proprio vissuto dato che le persone raramente si lasciano convincere da ragionamenti complessi: preferiscono **accettare ciò che è chiaro, immediato e in linea con la loro esperienza**.

Qui si affina la tecnica del “truismo” (precedentemente illustrato nell'articolo pubblicato in data 8 gennaio 2025 in questa rubrica) con l'intento pratico di poter condurre “per mano” gli interlocutori sino alla fine di una negoziazione con il massimo apporto della loro coerenza e partecipazione e finale conseguenza di condivisione dei risultati.

Tecniche e frasi da adottare

Ecco alcuni esempi pratici di frasi “tipo” a disposizione del negoziatore:

“Tutti vogliamo che la trattativa si chiuda in tempi ragionevoli, **giusto?**”

“È interesse di entrambe le parti evitare conflitti, **vero?**”

“Siamo d'accordo che la chiarezza sui numeri è **fondamentale?**”

Ogni volta che otteniamo un assenso, anche su concetti banali, si rafforza il terreno comune.

Alla fine, quando in sede di conclusione negoziale, condotta in maniera coerente passo-passo con continui feedback di assenso da parte degli interlocutori, proporremo delle soluzioni, sarà molto più naturale che rispondano ancora una volta con un **“sì”**.

Il principio è semplice: il cervello tende a dire sì quando riconosce frasi e concetti facili da condividere.

Da qui l'importanza dei truismi e delle domande chiuse che orientano verso l'assenso:

“È utile trovare una soluzione stabile, **vero?**” oppure “Tutti preferiamo evitare inutili conflitti, **d'accordo?**”.

La forza del “sì” è quella di creare **un’abitudine positiva nella relazione**.

È come se costruissimo un binario di fiducia su cui far viaggiare l'intera negoziazione.

Non si tratta solo di comunicazione: la persuasione è fatta di interazione.

Comunicare significa trasmettere un messaggio; **interagire significa creare uno scambio** in cui l'altro partecipa, si sente ascoltato e coinvolto. È in questa dinamica che si genera il terreno fertile per il consenso.

Attenzione però: come abbiamo già visto proprio per i truismi, abusare di questo metodo rischia di sembrare manipolatorio.

Il segreto - o meglio l'accortezza - del negoziatore capace è alternare domande di consenso a momenti di ascolto sincero, con domande aperte e pertinenti rivolte agli attori della negoziazione, e manifestando sempre la disponibilità ad un dialogo aperto.

Gli EFFETTI PRATICI

1. L'altro si **sente protagonista**, non spettatore;
2. La ripetizione di piccoli “sì” aumenta la disponibilità a **dire “sì” anche alle questioni più importanti**;
3. La percezione di **chiarezza e semplicità trasmette fiducia** e abbassa le resistenze.
4. Il negoziatore che padroneggia l'arte del far dire “sì” **non forza mai, ma accompagna**: crea un percorso graduale in cui il consenso diventa naturale.

Stay tuned on E-Valuations!

