

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

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

La Proattività nella negoziazione - Step 2 Proattività, e facoltà di far scegliere

Questo articolo vuole essere la seconda parte del concetto di proattività applicata alla negoziazione, a completamento e integrazione dell'articolo del 04/11/2025 pubblicato in questa rubrica.

Da anni mi occupo di negoziazione e, più passa il tempo, più mi convinco che il vero negoziatore non sia quello che riesce semplicemente a "chiudere" una trattativa. Chiudere una transazione è una cosa. Costruire un accordo è un'altra.

Questa riflessione mi è tornata particolarmente presente dopo la recente **Masterclass "Il CTU Conciliatore" del collega e amico Paolo Frediani**, esperienza che mi ha portato ancora una volta a riflettere sul significato più profondo della negoziazione.

Il negoziatore realmente proattivo, infatti, quando è chiamato al tavolo negoziale come terzo indipendente, non aspetta che le parti gli sottopongano una soluzione, ma de facto cerca di contribuire a costruirne di diverse.

"Ma come, l'accordo non è uno e uno soltanto?" si chiederanno in molti...

All'apparenza è così, mentre in realtà il negoziatore più attento non dice: *"Per voi questa è la mia soluzione"*, dice piuttosto: **"Vediamo insieme quali possibilità abbiamo di trovare un accordo il più possibile condiviso da voi"**. Ed è proprio qui che, secondo me, cambia l'approccio degli interlocutori nei confronti del negoziatore.

Quando, infatti, offriamo all'interlocutore più possibilità, non stiamo necessariamente cercando di convincerlo. Soprattutto in certi contesti negoziali, dove il bravo **negoziatore "sviscera"** tutte le varie ed eventuali e fa emergere le reali necessità dei singoli, stiamo restituendo loro la possibilità di scegliere, proprio sulla base delle proprie reali esigenze.

Ed è proprio questa possibilità a determinare una dinamica profondamente diversa dalla concessione.

La concessione nasce spesso dalla condizione di dover cedere qualcosa mentre, all'opposto, **la scelta nasce dalla possibilità di riconoscere, tra diverse alternative, quella che meglio risponde ai propri bisogni e alle proprie necessità**. Non è una differenza soltanto semantica. È una differenza sostanziale.

Chi concede percepisce spesso di aver rinunciato a qualcosa, mentre chi sceglie, invece, percepisce di aver individuato, tra diverse possibilità, quella che ritiene più adatta alle proprie esigenze.

Per questo credo che una negoziazione efficace non debba necessariamente concludersi con una semplice transazione, con un *"io cedo questo e tu cedi quello"* delle parti, bensì dovrebbe arrivare, possibilmente, a una vera e propria soluzione condivisa proprio tra le parti.

Una soluzione nella quale ciascuno possa dire: *"Questa non è semplicemente la soluzione che ho accettato. È la soluzione che, tra quelle possibili, ho scelto perché risponde meglio alle mie esigenze"*.

È un passaggio sottile, ma fondamentale, proprio perché il vero successo del negoziatore, se così lo vogliamo identificare, ovvero il compimento della sua *Mission*, non è ottenere un sì, a ogni costo e qualunque esso sia, ma creare le condizioni perché entrambe le parti possano riconoscersi in quel sì.

E forse è proprio questa la differenza tra chi sa *trattare* e chi sa *davvero negoziare*. Il primo cerca di chiudere, mentre il secondo cerca di costruire un accordo che possa durare anche dopo che la negoziazione è finita. Perché una trattativa si può chiudere con una firma, ma può anche non avere seguito... mentre una buona negoziazione, invece, dovrebbe chiudersi con qualcosa di molto più importante: **la consapevolezza, da parte di entrambi, di aver trovato insieme una soluzione nella quale valeva la pena credere**.

I vantaggi concreti

Una vera negoziazione, dovrebbe dunque concludersi con due parti che, nonostante le diverse posizioni di partenza, riconoscono di aver contribuito a costruire una soluzione nella quale entrambe hanno scelto di credere:

1. **Aumenta le possibilità di raggiungere un accordo**, perché amplia il campo delle soluzioni invece di irrigidire la discussione su un'unica posizione.
2. **Riduce la sensazione di “aver dovuto cedere”**, perché ciascuna parte può riconoscere nell'accordo finale una propria scelta e non soltanto una concessione.
3. **Fa emergere bisogni e interessi** che spesso rimangono nascosti dietro le posizioni dichiarate. E quando emergono, diventano negoziabili.
4. **Aumenta la qualità dell'accordo**, perché una soluzione costruita sui reali bisogni delle parti ha, tendenzialmente, maggiori possibilità di essere rispettata e di avere un seguito.
5. **Preserva la relazione**. E questo, soprattutto nelle controversie, nelle attività professionali e nel mondo immobiliare, può valere quanto – e talvolta più – della singola concessione economica.

In fondo, è proprio qui che vedo la vera proattività del negoziatore: non nel trovare la soluzione, ma nel creare le condizioni perché le parti possano trovarne una nella quale entrambe si riconoscano.

Personalmente penso che forse è questo il risultato più concreto di una buona negoziazione: non aver semplicemente chiuso una trattativa, ma aver costruito un accordo che le parti abbiano scelto di portare avanti.

E allora, forse, la vera abilità del negoziatore non è avere sempre l'ultima parola, ma fare in modo che entrambe le parti possano pensare di averla avuta perché, in fondo, quando tutti escono dal tavolo con-vinti, cioè “vinti con” l'altro e non “vinti contro” l'altro, avendo contribuito insieme a costruire una soluzione nella quale entrambi si riconoscono, anche il negoziatore può dirsi soddisfatto: ha fatto bene il proprio mestiere... e si è guadagnato, con discrezione, il diritto di brindare al risultato.

Stay tuned on E-Valuations!

