



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



**NEGOZIAZIONE**  
Strumenti e Strategie  
per Consulenti e Valutatori

**RUBRICA E-VALUATIONS**

15/12/2023

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

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

### **VOLERE TROPPO E OTTENERLO – Le nuove regole della negoziazione**

Siamo prossimi al periodo di festività che concluderà un anno lavorativo intenso e pieno di impegni; forse finalmente avremo del tempo da dedicarci, magari comodamente seduti sul divano davanti a un bel camino acceso - per chi lo ha - e magari penseremo: “Mi piacerebbe leggere un bel libro”... Eccolo!

Questo è un testo sulla NEGOZIAZIONE, scritto in maniera avvincente e con numerosi casi, abbastanza singolari, realmente accaduti, in quanto l'autore è Chris Voss un ex agente FBI negoziatore capo del Bureau. Grazie alla sua lunga esperienza maturata in situazioni intricate e pericolose, confrontandosi con ogni tipo di soggetti (terroristi, sequestratori, rapinatori di banche ecc.) ha maturato sul campo l'autorità indiscussa in tema di negoziazione di ostaggi.

Le sue tecniche di persuasione sono diventate materia di studio nelle facoltà di Economia e si sono rivelate efficaci sia per gli imprenditori di società dai fatturati stellari che per i professionisti in cerca di impieghi e incarichi prestigiosi, ma l'efficacia delle sue tecniche ha trovato applicazione anche in altri campi come per esempio in ambito familiare per quei genitori alle prese con dei figli “complicati” con cui è difficile interloquire. L'autore insegna a non temere il conflitto nelle relazioni, ma a gestirlo in vista di ottenere il risultato migliore senza recare danno a se stesso o agli altri. Per fare ciò bisogna saper riconoscere e utilizzare le strategie dell'intelligenza emotiva: comprendere come individuare e influenzare le emozioni proprie e altrui, per connettersi l'uno con l'altro senza mai perseguire la via più semplice, ovvero quella del compromesso, che spesse volte non soddisfa nessuna delle parti!

In una negoziazione ci sono *cose che sappiamo di sapere* ovvero le informazioni a nostra disposizione e la nostra conoscenza accumulata nelle esperienze precedenti. Ci sono poi *cose che sappiamo di non sapere* come ad esempio il fatto che chi ha trattato con noi e doveva confermare l'accordo, a nostra insaputa si sia licenziato dall'azienda con cui trattiamo, e che la trattativa sarà gestita da qualcun altro: sono a ben vedere, come le carte coperte del poker: esistono, ma non sappiamo quali e dove siano. Inoltre, ci sono i CIGNI NERI ovvero le *cose che non sappiamo di non sapere* (volontà della controparte di far fallire la nostra trattativa in quanto ha già trovato altri accordi con un nostro concorrente ecc.).

Infine c'è la questione *overconfidence* ovvero essere troppo sicuri di sé che è un tipo di distorsione cognitiva che le persone attuano nelle valutazioni di fatti e avvenimenti e che riguarda la percezione relativa alle proprie abilità e alla (non) consapevolezza dei propri limiti. La conseguenza di una sopravvalutazione di sé scaturente da una eccessiva fiducia nei propri mezzi ci induce molte volte a sentirci più bravi degli altri. Si crede infatti che il proprio giudizio sia migliore di quello che è in realtà mentre bisogna imparare che ciò che sappiamo di sapere, ci guidi, ma non ci impedisca di vedere ciò che non sappiamo. E' necessario dunque mantenere sempre la mente del principiante, senza sopravvalutare l'esperienza o sottovalutare le informazioni. Buona lettura e Buon Natale a tutti i Soci!

**“VOLERE TROPPO E OTTENERLO – Le nuove regole della negoziazione”**

**Testo di negoziazione Copertina flessibile – 18 maggio 2017**

**di Chris Voss (Autore), Tahl Raz (Autore), Sergio Orrao (Traduttore)**

**CHRIS VOSS**

***CON TAHL RAZ***

**VOLERE**

**TROPPO E**

**OTTENERLO**

*Le* **NUOVE REGOLE**

**DELLA NEGOZIAZIONE**