

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

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

### Dalla formazione avanzata alla pratica negoziale – Step 9 Il consulente conciliatore non è un “supereroe”

Nelle dinamiche conflittuali – giudiziali o stragiudiziali – si attribuisce spesso al consulente un ruolo quasi salvifico. È come se la sua presenza dovesse automaticamente garantire la soluzione.

“Ci penserà lui”, si dice.

Eppure questa aspettativa è pericolosa.

Il consulente conciliatore, che rappresenta la massima espressione operativa del negoziatore terzo, non è un supereroe. Come sottolinea il geom. Paolo Frediani, la funzione conciliativa non consiste nell'imporre una soluzione brillante, ma nel creare le condizioni affinché le parti possano comprenderla e sceglierla consapevolmente.

Il rischio del protagonismo tecnico è sottile. Quando il professionista si percepisce come l'unico detentore della verità, può essere tentato di sostituirsi alle decisioni delle parti. Ma così facendo indebolisce il processo

Si immagini una divisione ereditaria con un immobile di pregio a Firenze Campo di Marte. Le parti sono in conflitto sulla stima. Il consulente potrebbe limitarsi a dichiarare un valore e pretendere adesione. Oppure può illustrare il metodo comparativo adottato, spiegare i coefficienti correttivi, evidenziare gli scenari alternativi e lasciare che le parti comprendano le implicazioni delle diverse scelte.

Nel primo caso la soluzione è imposta. Nel secondo è costruita.

Ed è qui che ritorna l'egoismo strategico. Il consulente che presidia il proprio ruolo non si annulla per compiacere, ma neppure si erge a giudice assoluto.

Si concentra sul metodo, sulla coerenza, sulla trasparenza dei dati. Difende il proprio tempo e il proprio compenso quando il perimetro dell'incarico si dilata, perché sa che la qualità dell'analisi dipende anche dalle condizioni operative.

Essere terzi non significa essere passivi. Significa essere attivi nel metodo e neutrali nell'esito. Significa mantenere la barra dritta quando una delle parti tenta di spostare l'asse della trattativa su un piano emotivo o strumentale.

### I vantaggi concreti

Si consideri una consulenza tecnica d'ufficio in ambito di contenzioso condominiale per gravi difformità edilizie. Le parti, esasperate da anni di conflitto, chiedono al CTU di “proporre una soluzione definitiva” che stabilisca responsabilità e ripartizioni economiche.

Il consulente potrebbe assumere un atteggiamento decisionista, indicando direttamente una soluzione conciliativa chiusa, quasi fosse un arbitro. Oppure può strutturare un percorso diverso: illustrare con chiarezza le possibili opzioni tecniche, quantificare i costi delle alternative, evidenziare rischi e benefici di ciascuna scelta e lasciare che siano le parti – assistite dai rispettivi legali – a convergere sulla soluzione più sostenibile.

Nel primo caso il CTU diventa protagonista.

Nel secondo diventa facilitatore metodologico, come correttamente evidenziato dal geom. Paolo Frediani nel delineare il ruolo del conciliatore e il vantaggio concreto è evidente: un accordo costruito dalle parti, su basi tecniche trasparenti, ha probabilità di tenuta molto superiore rispetto a una soluzione percepita come imposta.

Inoltre il consulente preserva la propria posizione di terzietà, evitando future contestazioni per eccesso di ruolo.

Non è meno incisivo.

È più sostenibile.

Il consulente non crea l'accordo. Crea le condizioni perché l'accordo sia razionale, misurabile, sostenibile.

E per farlo deve essere centrato. Non superuomo. Non salvatore. Professionista.

Stay tuned on E-Valuations!

