



autore dell'articolo: Cianca Fabrizio - Ma.Ve.Co-Consulting

(Consulente, Progettista e Docente di Programmi Formativi Area Marketing, Vendita e Comunicazione. Socio AIF Associazione Italiana Formatori. Membro della Segreteria della Presidenza della Università Popolare "Sabina Eretum" e Consigliere per il settore Marketing.)

## [Il segreto del negoziatore efficace: disegnare la mappa degli interessi](#)

Un concetto fondamentale della negoziazione è la conoscenza dei bisogni del nostro interlocutore, distinguendo quelli prioritari da quelli di minore importanza, sui quali è possibile attuare degli scambi.

Un modo per identificare i bisogni è creare una "mappa" degli interessi di coloro con i quali ci confrontiamo, dei probabili obiettivi verso i quali si orientano, delle possibili motivazioni che li spingono ad agire.

Una mappa degli interessi serve per chiarire le posizioni ed è utile per definire una strategia. L'analisi preliminare aiuta a focalizzare l'attenzione sulle informazioni da raccogliere, le ipotesi da verificare e le aree di comune interesse nel processo di negoziazione.

Ecco di seguito alcuni consigli pratici per effettuare la mappatura degli obiettivi dei vostri interlocutori, nella fase di preparazione di una trattativa.

**Individuate i partecipanti al negoziato.** Prima di creare la mappa, stabilite quali saranno le persone che incontrerete attorno al tavolo di negoziazione. Per esempio, si potrebbe trattare di un team di manager, di un singolo fornitore, un cliente o un comitato di direzione. Quando ragionate sui possibili interlocutori, cercate di compilare un elenco completo, in relazione alle informazioni di cui disponete, per evitare di scoprire troppo tardi di aver tralasciato una persona che potrebbe risultare determinante nel raggiungimento di un accordo.

**Disegnate la mappa degli interessi.** Riportate orizzontalmente, su un foglio, i nomi che avete individuato, raggruppandoli in funzione delle relazioni che intercorrono tra loro. Sotto ogni nominativo, provate a elencare i possibili interessi, facendo anche delle ipotesi sulla loro probabile importanza. Questo esercizio vi costringerà a riflettere e a prepararvi alle possibili reazioni, proposte e atteggiamenti dei vostri interlocutori.

**Siate creativi.** Nella fase di individuazione degli interessi, cercate di liberare la vostra fantasia, evitando condizionamenti ed esplorando tutte le ipotesi a disposizione.

**Evidenziate eventuali argomenti "caldi".** Alcuni argomenti delicati potrebbero suscitare reazioni emotive e pertanto occorre valutare se e come inserirli nella discussione. Altri temi devono essere affrontati in modo diretto ed è bene prevedere come farlo.

**Confrontatevi con gli altri membri del vostro team.** Quando avete completato la prima stesura della mappa, verificate l'opinione degli altri membri del vostro team negoziale. Ciò vi permetterà di rivedere e perfezionare le vostre ipotesi, potrà fornirvi ulteriori spunti e promuoverà comunque la creazione di uno spirito di squadra all'interno del vostro gruppo di lavoro.

Quest'ultimo aspetto non deve essere trascurato, in quanto le persone che non si sentono parte della negoziazione, difficilmente sviluppano un atteggiamento di impegno a ricercare il miglior possibile accordo e a rispettarlo una volta raggiunto. E' necessario un coinvolgimento sin dall'inizio, affinché tutti i componenti del team negoziale si sentano a proprio agio con gli argomenti in discussione e con l'approccio negoziale del proprio gruppo.

**Fate domande.** Non affrontate la negoziazione pensando di avere già tutte le risposte. La mappa degli interessi vi permette di formulare delle ipotesi, ma queste devono essere poi verificate sul campo. Per evitare di commettere errori di valutazione, rivolgete ai vostri interlocutori delle domande, cercate di verificare direttamente quali sono le loro reali priorità, esigenze ed obiettivi primari e secondari. Il lavoro di preparazione da voi effettuato nel tracciare la mappa degli interessi, vi suggerirà le domande più utili per sondare le loro reali posizioni negoziali.