

## PROFILI NEGOZIALI

Ogni individuo porta con sé un bagaglio unico di caratteristiche, comportamenti e atteggiamenti. Questa diversità è ciò che rende ogni trattativa un'esperienza avvincente e, a volte, complessa. Ma come possiamo decifrare questi comportamenti e comprendere il modo in cui le persone si avvicinano alle trattative?

Ecco dove entra in gioco la conoscenza dei profili negoziatori. Ognuno di noi segue uno stile specifico di negoziazione, modellato dalle nostre personalità, esperienze e obiettivi.

Riconoscere questi stili può fare la differenza tra una trattativa infruttuosa e un accordo vantaggioso per tutte le parti coinvolte.

Negli anni ho sviluppato, uno strumento basato su anni di ricerca e osservazione sul campo: un approccio che identifica sei profili chiave di negoziatori.

Ogni profilo è caratterizzato da un insieme unico di tratti comportamentali.

Questo strumento non è solo una guida, ma un compagno affidabile per ogni negoziatore. Ti aiuterà a identificare il profilo del vostro interlocutore, adattare le vostre strategie e a stabilire una connessione più profonda durante le trattative. Conoscere il profilo del tuo partner negoziale è come avere una mappa del tesoro: ti guiderà attraverso le curve e le svolte della trattativa, portandoti verso l'ambito tesoro dell'accordo reciproco.

Prenditi un momento per esplorare i diversi mondi dei profili negoziatori; Impara i loro segreti, adatta le tue tattiche e abbina il tuo approccio a quello del tuo interlocutore.

La negoziazione è un'arte sottile, ma armati di conoscenza e scienza, sarai pronto a destreggiarti tra le sfumature dei diversi stili, portando avanti le tue trattative con fiducia e saggezza.

I profili sono:

- aggressivo/dominante
- passivo/sottomesso
- logico/analitico
- amichevole/collaborativo
- evasivo/non collaborativo
- espressivo/comunicativo

Profilo	• <b>Caratteristiche</b>
dominante aggressivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esige il controllo completo delle situazioni.</li> <li>• Mostra impazienza e frustrazione di fronte a rallentamenti.</li> <li>• Si irrita facilmente</li> <li>• Parla rapidamente e con decisione</li> <li>• Non tollera opposizione, resistenza o sfide alla sua autorità.</li> <li>• Ha un atteggiamento dominante e assertivo.</li> <li>• Tende a ignorare i dettagli, focalizzandosi sull'obiettivo generale.</li> <li>• Utilizza linguaggio forte e assertivo durante le discussioni.</li> <li>• Non ha paura di fare richieste audaci e ambiziose.</li> <li>• Cerca di ottenere il massimo vantaggio da ogni negoziazione.</li> <li>• È rapido nel prendere decisioni, spesso senza consultare gli altri.</li> <li>• Ha un'alta tolleranza al rischio e non ha paura di assumersene uno significativo.</li> <li>• Si aspetta rispetto e sottomissione dagli altri negoziatori.</li> <li>• Non esita a interrompere gli altri durante le discussioni.</li> <li>• È competitivo e mira sempre a vincere.</li> <li>• Ha una mentalità orientata ai risultati.</li> <li>• Mostra fiducia in sé e nelle proprie capacità di negoziazione.</li> <li>• Punta a ottenere il massimo guadagno possibile da ogni accordo.</li> <li>• Non sopporta perdite o fallimenti.</li> <li>• Preferisce negoziazioni veloci e dirette piuttosto che processi dettagliati.</li> <li>• Cerca di imporre la sua volontà sugli altri partecipanti alla trattativa.</li> <li>• Dimostra assertività anche attraverso il linguaggio non verbale.</li> <li>• Ha un atteggiamento deciso e determinato durante le trattative.</li> <li>• Rischia di essere intollerante nei confronti delle opinioni divergenti.</li> <li>• Non ha paura di assumersi la responsabilità delle decisioni prese.</li> <li>• Cerca di stabilire il proprio status dominante nel gruppo.</li> <li>• È incline a ignorare le emozioni degli altri durante le discussioni.</li> <li>• Ha una forte preferenza per soluzioni immediate e concrete.</li> <li>• Tende a essere assertivo anche quando negozia compromessi.</li> <li>• Predilige discutere i dettagli delle proposte solo quando è necessario.</li> <li>• Si aspetta che gli altri seguano le sue direttive senza esitazione.</li> <li>• Cerca di ottenere il massimo guadagno possibile da ogni situazione.</li> <li>• Non è incline a mostrare empatia o compassione durante le trattative.</li> </ul>

passivo  
sottomesso

- Si lascia spesso sopraffare dalle personalità dominanti e sottomette facilmente alle richieste degli altri.
- Preferisce seguire le istruzioni piuttosto che guidare.
- Si sforza di mantenere l'armonia nelle relazioni.
- Preferisce seguire le istruzioni piuttosto che guidare.
- Mostra riluttanza nel chiedere favori o concessioni.
- Tende a evitare di sollevare problemi anche se rilevanti per la trattativa, evita il conflitto.
- Si sente in colpa quando deve avanzare richieste personali o professionali e mostra riluttanza nel chiedere favori o concessioni
- Ha difficoltà a dire "no" anche quando sarebbe opportuno farlo.
- Preferisce mantenere un profilo basso nelle situazioni di conflitto.
- Si sforza di evitare di attirare l'attenzione su di sé.
- Si sente ansioso quando deve negoziare, temendo di non essere all'altezza.
- Raramente inizia conversazioni o argomenti di negoziazione.
- Ha difficoltà a esprimere i propri bisogni e desideri e a difendere i propri interessi anche quando è giustificato farlo.
- Si sente sopraffatto quando deve confrontarsi con personalità più assertive.
- Preferisce ritirarsi piuttosto che affrontare il confronto e si sente a disagio quando deve difendere le proprie opinioni.
- Si sente a disagio nel sollevare problematiche anche se necessario e si preoccupa eccessivamente di offendere gli altri.
- Tende a evitare situazioni in cui potrebbe dover negoziare e raramente prende l'iniziativa nella negoziazione.
- Ha difficoltà a stabilire limiti chiari nelle trattative.
- Si mostra riluttante a chiedere chiarimenti o spiegazioni quando necessario.
- Si sforza di evitare confronti diretti con gli altri negoziatori.
- Ha difficoltà a mantenere lo sguardo fisso durante le discussioni intense.
- Preferisce evitare piuttosto che dover affrontare il rifiuto o il disaccordo.
- Tende a scusarsi e giustificarsi frequentemente durante le trattative.
- Si sforza di evitare domande difficili o situazioni imbarazzanti.
- Ha difficoltà a prendere posizioni ferme anche quando è necessario farlo.

logico  
analitico

- Raccoglie e analizza dettagli in modo approfondito.
- Ama l'ordine e la precisione nelle informazioni.
- Valuta attentamente le informazioni prima di prendere decisioni.
- Cerca prove concrete e dati scientifici per supportare le affermazioni.
- Evita decisioni basate sull'emozione o sull'istinto.
- Può diventare critico o scettico di fronte a proposte non ben documentate.
- Preferisce risolvere problemi attraverso l'analisi razionale.
- Ha una capacità eccellente di concentrazione e attenzione ai dettagli.
- Si aspetta spiegazioni chiare e logiche dagli altri.
- Ha difficoltà a fidarsi delle persone senza dati concreti.
- Pianifica e organizza ogni aspetto della negoziazione in anticipo.
- Cerca di anticipare ogni possibile ostacolo o problema.
- Si sforza di minimizzare l'impatto delle emozioni nelle decisioni.
- Evita speculazioni o ipotesi non supportate da dati solidi.
- Ha una preferenza per grafici, diagrammi e dati visivi nelle presentazioni.
- Cerca feedback costante e misurabile per valutare il progresso.
- Rischia di diventare impaziente con argomenti vaghi o non specifici.
- Ha una tendenza a chiedere dettagli aggiuntivi durante le discussioni.
- Utilizza modelli e teorie per comprendere i contesti complessi.
- Cerca sempre di aggiornare le informazioni per prendere decisioni informate.
- Si aspetta una pianificazione rigorosa e dettagliata prima di procedere.
- Rischia di diventare critico se le informazioni non sono chiare o coerenti.
- Preferisce avere tutte le informazioni disponibili prima di prendere una decisione.
- Tende a rimandare la decisione fino a quando non ha tutte le informazioni necessarie.
- Ha una forte capacità di memoria per i dettagli e i fatti.
- Si sforza di evitare l'impulsività nelle decisioni.
- Ha una propensione per l'analisi dettagliata delle alternative disponibili.
- Cerca di comprendere le cause sottostanti dei problemi prima di proporre soluzioni.
- Mostra pazienza nel processo di raccolta delle informazioni.
- Ha una tendenza a verificare più volte i dati e le fonti per assicurarsi della loro accuratezza.

amichevole  
collaborativo

- Costruisce relazioni basate sulla fiducia e sulla collaborazione.
- Si sforza di mantenere un'atmosfera amichevole e rilassata durante le trattative.
- Mostra empatia e comprensione verso i sentimenti degli altri.
- Cerca soluzioni che soddisfino entrambe le parti coinvolte.
- Favorisce la negoziazione integrativa.
- Evita conflitti e si sforza di risolvere le dispute in modo pacifico.
- Si sforza di stabilire una connessione personale con gli altri negoziatori e cerca di instaurare un clima di fiducia reciproca
- È disposto a collaborare e a condividere risorse per il beneficio comune.
- Mostra apprezzamento e gratitudine verso gli sforzi degli altri.
- Cerca sempre il beneficio reciproco nelle trattative.
- Tende a cercare il consenso e l'accordo con gli altri.
- Si impegna attivamente nel processo di ascolto durante le discussioni.
- Ha un atteggiamento aperto verso nuove idee e prospettive.
- Mostra pazienza durante le trattative, evitando decisioni affrettate.
- Si sforza di creare un'atmosfera positiva e costruttiva durante le discussioni.
- Cerca di comprendere le motivazioni e gli interessi delle altre parti coinvolte.
- Tende a mettere il benessere delle relazioni prima dei propri interessi.
- Si sforza di risolvere i malintesi e le incomprensioni in modo tempestivo.
- Evita di sfruttare la debolezza degli altri a suo vantaggio.
- Dimostra flessibilità nel cambiare opinione se ciò beneficia l'armonia.
- Ha un atteggiamento ottimista riguardo alle possibilità di collaborazione.
- Cerca di stabilire un clima di lavoro piacevole e senza tensioni.
- È disposto a fare compromessi per preservare l'equilibrio nelle relazioni.
- Tende a incoraggiare la partecipazione attiva di tutte le parti coinvolte.
- Mostra gratitudine e riconoscenza quando si raggiungono accordi soddisfacenti.
- Evita di prendere decisioni che potrebbero danneggiare le relazioni future.
- Si sforza di capire i bisogni e gli obiettivi delle altre parti coinvolte.
- Dimostra una genuina preoccupazione per il benessere degli altri.
- Si impegna attivamente nel mantenere una comunicazione aperta e trasparente durante le trattative.

evasivo  
non collaborativo

- Evita attivamente di partecipare alle discussioni e alle trattative.
- Rifiuta di fornire informazioni o dettagli pertinenti.
- Si mostra disinteressato o distante durante le conversazioni.
- Ignora deliberatamente le richieste di chiarimenti o spiegazioni.
- Mostra indifferenza verso gli interessi degli altri partecipanti.
- Evita di assumersi responsabilità o impegni chiari.
- Tende a restare in silenzio durante le discussioni per evitare conflitti.
- Si ritira dalla conversazione quando vengono sollevati problemi.
- Rifiuta o procrastina le decisioni importanti.
- Non risponde alle comunicazioni o alle richieste in modo tempestivo.
- Non si impegna attivamente nel processo di negoziazione.
- Si sforza di mantenere le informazioni critiche riservate.
- Tende a interrompere o a chiudere le discussioni quando si sente sotto pressione.
- Non fornisce feedback o valutazioni chiare.
- Si sforza di mantenere la conversazione su argomenti superficiali.
- Ignora deliberatamente le richieste di collaborazione o di coinvolgimento.
- Non mostra alcun interesse nel raggiungere un accordo soddisfacente.
- Preferisce ignorare i problemi piuttosto che affrontarli direttamente.
- Mostra riluttanza nell'accettare responsabilità per gli errori o le omissioni.
- Rifiuta di discutere dettagli operativi o pratici della negoziazione.
- Non condivide intenzionalmente informazioni rilevanti per la trattativa.
- Evita di definire obiettivi chiari o misurabili per la negoziazione.
- Non fornisce risposte dirette alle domande poste dagli altri partecipanti.
- Tende a essere evasivo quando viene chiesto di fare promesse o impegni.
- Non mostra alcun interesse nel mantenere o migliorare le relazioni.
- Si mostra freddo o impassibile durante le trattative.
- Evita di rispondere a domande difficili o complesse.
- Non si preoccupa di stabilire un clima di fiducia o di trasparenza.
- Mostra una mancanza di interesse generale per la situazione negoziale.
- Evita di fornire feedback o informazioni utili per il progresso delle trattative.

espressivo  
comunicativo

- Si esprime in modo vivace e appassionato durante le discussioni.
- Usa un linguaggio colorato e descrittivo per comunicare idee e emozioni.
- Mostra entusiasmo e positività riguardo alla negoziazione.
- Cerca di coinvolgere emotivamente gli altri partecipanti nella trattativa.
- Tende a raccontare storie e aneddoti per sottolineare punti importanti.
- Si impegna attivamente nel processo di comunicazione non verbale.
- Utilizza espressioni facciali e gesti per enfatizzare i punti chiave.
- Mostra una forte propensione per la collaborazione e il coinvolgimento.
- Cerca di creare un'atmosfera amichevole e socievole durante le trattative.
- Si sforza di creare un'atmosfera rilassata e divertente.
- Ha una capacità naturale di coinvolgere gli altri attraverso il discorso.
- Tende a utilizzare l'umorismo per alleggerire le situazioni tese.
- È abile nell'incoraggiare gli altri a condividere le proprie opinioni.
- Mostra una buona capacità di lettura delle emozioni degli altri.
- Cerca di creare un legame personale con gli altri partecipanti.
- Utilizza la creatività per presentare proposte e soluzioni innovative.
- Dimostra una naturale propensione per l'ottimismo e l'entusiasmo.
- È orientato verso il coinvolgimento attivo e l'interazione sociale.
- Cerca di mantenere un atteggiamento positivo anche durante le difficoltà.
- Mostra interesse genuino per le storie personali e le esperienze degli altri.
- Utilizza un linguaggio persuasivo per influenzare le decisioni degli altri.
- Si sforza di creare una connessione emotiva con gli altri partecipanti.
- Ha una buona capacità di adattamento alla comunicazione dei diversi interlocutori.
- Tende a mostrare empatia e comprensione durante le conversazioni.
- Utilizza il contatto visivo e il sorriso per stabilire un rapporto.
- Si mostra coinvolgente e interessato anche quando non è d'accordo.
- Cerca di mantenere un clima di comunicazione aperta e dinamica.
- Ha una naturale propensione per l'ascolto attivo durante le trattative.
- Utilizza il linguaggio del corpo per esprimere emozioni e opinioni.
- Si impegna attivamente nell'uso della comunicazione non verbale per rafforzare il messaggio.

La varietà dei negoziatori è pressoché infinita, e ognuno ha una personalità, un bagaglio di esperienze e uno stile diverso; possono essere negoziatori professionisti o meno, negoziare professionalmente o meno, essere simili a te o (come accade molto spesso) completamente diversi.

Sebbene non mi piaccia catalogare le persone utilizzando una “riduzione dimensionale” (cioè banalizzando per stereotipi, ho sempre cercato di ridurre la complessità delle varie “tipologie umane”, tendando al contempo di mantenere alcune proprietà significative dei dati originali, lasciandoli idealmente vicini alla loro dimensione intrinseca.

Non considerarlo uno schema rigido: non è detto che una persona si comporti sempre nello stesso modo e che sia associabile a un solo profilo (potrebbe ad esempio avere una componente dominante e alcune caratteristiche di altri profili, che si manifestano con intensità diversa), ma è importante che tu tenga questo schema come una sorta di promemoria, come una guida, perché è fondamentale che tu possa riconoscere (anche se a grandi linee) il profilo della persona che hai di fronte. E prima ci riesci, meglio è!