



# *I tre tipi di negoziatore istintivo*

## L'ANALISTA



### COME SI VEDONO

*Realisti, preparati, intelligenti*

### COME VENGONO VISTI

*Freddi, scostanti*

### COME VEDONO IL RAPPORTO LAVORATIVO

*Finche' non causano conflitti, preservano il rapporto*

### A COSA TENGONO

*Acquisire fatti ed informazioni*

### MENTALITÀ NELLA NEGOZIAZIONE

**TEMPO** = preparazione

**SILENZIO** = tempo per pensare

### CARATTERISTICHE

- *Metodici e diligenti, odiano le sorprese*
- *Si vedono come "minimizzatori di errori"*
- *Preferiscono lavori individuali*
- *Ottimi problem solver*
- *Aggregatori di informazioni*

- *Scettici di natura*
- *Possano apparire d'accordo quando invece stanno solo pensando*
- *Rispondono lentamente alle domande calibrate*
- *Le scuse contano poco*

### COME VEDONO LA RECIPROCIÀ

**Dare:** *concedono solo ciò su cui hanno pensato abbastanza a lungo. E solo quello*

**Ricevere:** *se ricevono per primi, tendono a pensare ad una trappola*

### STRUMENTI DA USARE PER NEGOZIARE CON LORO

- *Strumenti di comparazione*
- *Usare dati chiari*

- *Supportare le tesi con dati*
- *Contraddire dati alla mano*

### RIPRENDERE IL CONTATTO

*Fagli sapere che sei pronto a rivedere i dati*

### PEGGIOR ABBINAMENTO

Il negoziatore **ASSERTIVO**



## *I tre tipi di negoziatore istintivo*

# L'ACCOMONDANTE



### COME SI VEDONO

*Affabili, concentrati sul rapporto*

### COME VENGONO VISTI

*Amichevoli, troppo loquaci*

### COME VEDONO IL RAPPORTO LAVORATIVO

*La relazione interpersonale è la cosa più importante*

### A COSA TENGONO

*Costruire relazioni interpersonali*

### MENTALITÀ NELLA NEGOZIAZIONE

**TEMPO** = costruzione del rapporto  
**SILENZIO** = spaventa, indica rabbia

### CARATTERISTICHE

- Felici quando possono comunicare
- Socievoli, pacifisti, ottimisti
- Facilmente distraibili
- Scarsa gestione del tempo, tendono ad esondare

- Non esprimono esitazione con le parole, ma con il linguaggio del corpo
- **Rischio**: tendono a promettere più di quanto possono mantenere pur di non essere rifiutati

### COME VEDONO LA RECIPROCIÀ

**Dare:** tendono a concedere per primi. Non danno per il solo gusto di ricevere in cambio.

**Ricevere:** si sentono lusingati se ricevono e lo prendono come una conferma di un rapporto positivo

### STRUMENTI DA USARE PER NEGOZIARE CON LORO

- Domande calibrate con "**come...?**" e "**cosa...?**" orientate alla crescita del rapporto li chiamano in causa e li coinvolgono nei progetti.

### RIPRENDERE IL CONTATTO

*Con educazione. Chiedere scusa è fondamentale.*

### PEGGIOR ABBINAMENTO

Il negoziatore **ACCOMODANTE**



# *I tre tipi di negoziatore istintivo*



## L'ASSERTIVO

### COME SI VEDONO

*Onesti, logici, diretti*

### COME VENGONO VISTI

*Emotivi, aggressivi, aspri*

### COME VEDONO IL RAPPORTO LAVORATIVO

*Serve il rispetto, nulla di meno, nulla di più*

### A COSA TENGONO

*Essere ascoltati*

### MENTALITÀ NELLA NEGOZIAZIONE

**TEMPO** = soldi, da non sprecare  
**SILENZIO** = riempire con le parole

### CARATTERISTICHE

- E' più importante *FARE* che *VERE* alla perfezione
- Amano vincere più di tutto
- Soggetti alla "**visione a tunnel**":
  - Focalizzati sul risultato, possono perdere di vista altre opzioni

- Le emozioni possono annebbiare il processo decisionale
- La negoziazione è un confronto intellettuale
- Sono concentrati su ciò che loro hanno da dire. Ti ascoltano solo se convinti di essere capiti.

### COME VEDONO LA RECIPROCIÀ

**Dare:** dagli un dito e si prendono entrambe le braccia

**Ricevere:** se concedono, contano i secondi per ricevere in egual misura o di più

### STRUMENTI DA USARE PER NEGOZIARE CON LORO

- Rinforzi positivi come il **mirroring**
- Domande calibrate
- Riassunti di ciò che hanno detto
- Fagli dire "**si è giusto**"

### RIPRENDERE IL CONTATTO

*Un qualsiasi invito ad impegnarsi nuovamente sul progetto*

### PEGGIOR ABBINAMENTO

Il negoziatore **ANALISTA**