



## Gli errori più frequenti durante una trattativa

- **Parlare a voce troppo bassa.**  
Argomentate con formulazioni chiare, brevi e incisive.
- **Ascoltare con un orecchio solo.**  
Quando dopo la prima frase dell'interlocutore si pensa già alla risposta si perdono informazioni importanti e spesso si generano malintesi.
- **Non guardare negli occhi l'interlocutore.**  
È un comportamento che fa pensare a mancanza di sicurezza e autostima o segnala disinteresse.
- **Non avere un ordine del giorno.**  
In mancanza di una struttura prefissata il risultato dei colloqui è troppo nebuloso.
- **Insufficiente informazione previa dell'interlocutore contrattuale.**  
Se il vostro interlocutore contrattuale non conosce la questione da trattare, si sentirà in svantaggio e sotto pressione.
- **Eccessivo protagonismo.**  
Evitate di imporvi o di avere un atteggiamento professorale. È meglio assumere il ruolo del discepolo che del maestro.
- **Lasciare troppo spazio al contraente.**  
Non cedete il timone. Prendete l'iniziativa e servitevi di domande mirate per riportare sapientemente il discorso sull'obiettivo che volete raggiungere nella trattativa.
- **Mettere tutte le carte in tavola fin dall'inizio.**  
Non "sparate" tutte le "cartucce" in un'unica volta, giocate miratamente uno dopo l'altro gli assi che avete nella manica e se possibile conservate il joker fino alla fine.
- **Ignorare le obiezioni.**  
Non cercate di dissimulare eventuali dubbi. Piuttosto anticipate la critica dell'interlocutore ("Mi pare che stia dubitando dei risultati .....") o domandategli se vede dei problemi ("Quali sono i punti deboli della mia argomentazione?")
- **Non prevedere un margine di trattativa.**  
Porsi un obiettivo è il primo precetto di qualsiasi trattativa. Tuttavia se si segue quest'obiettivo in modo inflessibile si rischia che prima o poi anche l'interlocutore si metta "a fare il testardo". Pensate prima ai compromessi che potete accettare e al limite che non potete o non volete superare.
- **Esprimersi in termini assoluti e usare frasi killer:**  
I termini assoluti come "ciascuno", "tutti", "sempre", "costantemente", "senza tregua", "mai" ecc. sono termini che "uccidono" un colloquio.
- **Perdere il contegno.**  
Non cedete alla tentazioni di esprimervi in modo sgarbato e troppo aggressivo, anche se il vostro interlocutore vi irrita.