



Il no positivo

Obiettivi

Imparare a dire dei “buoni no”, specifici e contestualizzati, al servizio di un “sì” più alto; saper evitare la trappola dell’acquiescenza, dell’attacco preventivo, dell’astensione, sfruttando le doti del “no positivo”; anche quando il contenuto della comunicazione è negativo, mantenere una buona relazione con l’interlocutore.

Destinatari: Dedicato a tutte le figure il cui lavoro o ruolo richiede di saper dare messaggi indesiderati, cattive notizie, feedback negativi, mantenendo una relazione proficua con i destinatari.

Contenuti

- Se, quando, come e perché conviene imparare a dire no
- Un no profondo e coraggioso è meglio di un sì superficiale e sfuggente
- Le tre fasi del no: prima, durante, dopo
- Prima del no: come prepararlo
- Durante il no: come esprimerlo
- Dopo il no: come mantenerlo
- I tre segmenti del “no positivo”: esclamazione, negazione, interrogazione
- Negoziare, persuadere, convincere, affermare, domandare
- Slacciare la catena dei no, allacciare la catena dei sì
- Esercitazioni di dialogo con il “no positivo”