



Negotiating writing

CREARE EMPATIA E GESTIRE CONFLITTI: IL "NO POSITIVO"

Molte volte ci troviamo di fronte alla necessità di dire di no, ma raramente riusciamo a farlo con successo perché va contro la nostra natura di essere umano. Infatti, il maggior impedimento a dire di no siamo noi stessi, non l'altro.

Un "no" sbagliato può rovinare i rapporti con le persone, ma un "no" mancato può anche essere peggio. Per questo è fondamentale imparare a dire di no nel migliore dei modi. Da qui nasce la negotiating writing.

Prima un bacio, poi un calcio e poi un altro bacio. Questa struttura è chiamata 3k structure (kiss, kick, kiss) ed è adatta per messaggi che potrebbero ferire l'altro, in cui vogliamo confinare la negatività del contenuto e mantenere positiva la relazione.

Kiss: per iniziare, è necessario creare empatia in modo tale da creare un legame forte e positivo.

Kick: ora è il momento di dire di no. Siate onesti, ma non spietati.

Argomentate le vostre ragioni, mantenendo sempre il "sorriso" e un tono pacato e fermo.

Kiss: adesso proponete le vostre alternative all'accordo negoziale, chiudendo con un tocco positivo per attenuare l'impatto della cattiva notizia.

Allenarsi al "no positivo" significa saper dire di no mantenendo positive le proprie relazioni, personali e professionali. I conflitti non devono spaventare, perché non portano necessariamente a conseguenze negative. Infatti, se un conflitto è un problema, allora rappresenta anche un'opportunità di sviluppo e arricchimento. In quest'ottica, la negoziazione può essere intesa come l'arte di trasformare un conflitto in un'opportunità di sviluppo.