SCHEDA DEL MODULO

Chiedi con chiarezza, negozia il no

Modulo adattivo | ~20 min

Avanzamenti, incarichi, aiuti: molto di ciò che conta al lavoro comincia con una richiesta chiara, poi si negozia. Questo modulo fa della richiesta una competenza che si esercita partendo da richieste di poco conto, applica alle discussioni interne la negoziazione ragionata di Fisher e Ury – gli interessi dietro le posizioni, le opzioni di reciproco vantaggio, la soluzione di ripiego che toglie la paura – e arriva fino a ricevere un no per farne un sì in sospeso.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Superare l'autocensura che trattiene dal chiedere e rafforzare il muscolo della richiesta partendo da questioni di poco conto.

02 Formulare una richiesta chiara e diretta, che lasci l'altro libero di rispondere no.

03 Negoziare un rifiuto con il metodo ragionato: cercare gli interessi dietro le posizioni, inventare opzioni di reciproco vantaggio.

04 Preparare una soluzione di ripiego per negoziare senza paura, poi lasciar andare a richiesta fatta.

DESTINATARI

Chiunque voglia far avanzare ciò che conta per sé al lavoro, dal piccolo aiuto all'avanzamento di carriera.

- **Prerequisito:** nessuno

SVOLGIMENTO DEL MODULO

In autonomia, con un allenamento adattato a chi apprende.

1. **Autovalutazione**: su 9 dimensioni, per fare il punto sulle proprie pratiche e orientare l'allenamento.
2. **Video dell'esperto**: di 10 minuti, con 3 pause di riflessione.
3. **Casi pratici**: 2 primi casi scelti in base all'autovalutazione, poi altri 16 facoltativi. Ogni risposta riceve un riscontro didattico: i suoi effetti e una pista per migliorare.
4. **Impegno con una data**: un'azione da provare, scritta dal partecipante o scelta tra le proposte.
5. **Scheda promemoria da scaricare**: punti chiave, domande, impegno, note personali e checklist.

VALUTAZIONE E COMPLETAMENTO

Soglia: 80%

Il punteggio tiene conto delle risposte ai casi pratici, dell'impegno formulato e, se previsto, delle attività di apprendimento complementari. Per completare il modulo servono un impegno e un punteggio di almeno 80%.

METODI & MODELLI

- Negoziazione basata sui principi e soluzione di riserva (BATNA) – Roger Fisher & William Ury, «L'arte del negoziato», 1981
- Richiesta chiara che lascia all'altro la libertà di dire no – ispirata alla Comunicazione Nonviolenta (Marshall Rosenberg)
- «Muscolo della richiesta» e progressione osare chiedere / negoziare / ricevere – metodo Afthonios

FONTI & RIFERIMENTI

- Roger Fisher & William Ury – negoziazione basata sui principi, «L'arte del negoziato» (1981): interessi contro posizioni, opzioni di vantaggio reciproco, criteri oggettivi, soluzione di riserva (BATNA)
- Vanessa Bohns – «You Have More Influence Than You Think» (2021): sottovalutiamo il nostro potere di persuasione e la probabilità di un «sì»; chiedere disturba meno di quanto si creda
- Linda Babcock & Sara Laschever – «Women Don't Ask» (2003): l'autocensura e il costo di non osare chiedere
- Weger et al. (2014) – ascolto attivo e sensazione di essere compresi

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 13 ottobre 2026