

# Prima di dire sì

*Una traccia per chiedere quello che ti spetta  
senza rovinare i rapporti*

*Metodo ispirato a Never Split the Difference di Chris Voss*

## A cosa serve questa guida

C'è una o più situazioni nella tua vita in cui fai davvero fatica a dire dei no, e ad esprimere le tue esigenze, con il risultato che ti senti sempre più esausta, perché i tuoi bisogni finiscono sempre in fondo alla lista, inascoltati.

Magari c'è una persona che ti chiede le cose con gentilezza, forse con un sorriso, e proprio per questo ti è ancora più difficile respingere le sue richieste senza sentirti in colpa. O magari non osi dire nulla per paura di litigare, di compromettere la serenità del rapporto, di essere licenziata, di non essere amata, di essere vista come quella 'cattiva'.

Può essere un responsabile al lavoro che ti chiede di spostare le ferie o di fare più ore. Un familiare che conta sempre su di te anche per compiti che sarebbero suoi, come la cura di un familiare. Un'amica che ti coinvolge in qualcosa che non hai voglia di fare. Il copione è sempre lo stesso: lei avanza la sua richiesta, tu cedi, e alla fine ci rimetti sempre tu, mentre gli altri non solo non se ne accorgono, ma ti danno per scontata. Fino a che tutto quello che fai diventa 'normale', come se fosse l'unica soluzione giusta possibile per tutti.

**Questa guida ti aiuta a preparare e condurre una conversazione in modo da far valere la tua posizione con queste persone: senza attaccare, senza cedere, e senza lasciare tensione nel rapporto.**

## SEZIONE 1 — Prima della conversazione

Rispondi a queste domande prima di parlare con la persona in questione. Bastano 15 minuti. Più sei chiara con te stessa, più ti sentirai forte nella conversazione.

### Cosa vuoi ottenere, nello specifico?

*Scrivi una sola cosa, specifica. Non 'essere rispettata' ma la richiesta precisa che vuoi portare.*

**La mia richiesta specifica:**

#### Esempi

**Lavoro:** *mantenere le ferie dal 14 al 21 agosto come già programmato*

**Famiglia:** *che mio fratello contribuisca economicamente all'aiuto esterno per mamma, oppure assuma lui direttamente due compiti specifici (es. accompagnamenti medici o spesa)*

**Relazione:** *avere due sere a settimana libere da gestire come voglio*

## Qual è il minimo accettabile per te?

Se non puoi ottenere tutto, fino a dove sei disposta a cedere senza sentire di essere andata contro te stessa? Definirlo ti evita di cedere più del necessario sotto pressione.

**Il minimo che posso accettare:**

---

## Cosa temi che succeda se tieni la tua posizione?

Descrivi esplicitamente la tua paura. Non lasciare che ti condizioni senza che tu ne sia consapevole.

**La mia paura specifica:**

---

### Esempi

**Lavoro:** che pensi che non mi importi del team

**Famiglia:** che il fratello si senta attaccato o che pensi che io lo stia incolpando per non aiutare

**Relazione:** che interpreti il mio bisogno di spazio come rifiuto

## Cosa vuole ottenere lei? Quali sono le sue sfide?

Prima di entrare in una conversazione difficile, vale la pena chiedersi cosa sta cercando di ottenere l'altra parte. Capire i suoi obiettivi e le sue difficoltà ti permette di trovare soluzioni che funzionino per entrambi, e di arrivare alla conversazione con meno tensione.

**I suoi obiettivi specifici:**

---

**Le sue sfide o difficoltà:**

---

**Cosa potrebbe voler evitare:**

---

## Quali obiezioni farà? Prepara già la tua risposta (da fare PRIMA della conversazione)

Anticipare le obiezioni è una delle cose più utili che puoi fare. Per ognuna, scrivi già come risponderai. Arriverai più solida e meno insicura.

Obiezione che prevedo	La mia risposta

## SEZIONE 2 — Durante la conversazione

Tre mosse in sequenza. Puoi leggerle prima della conversazione o tenerle a portata di mano mentre parli.

### A volte la gentilezza rende tutto più difficile

Quando qualcuno ti chiede qualcosa con aggressività, paradossalmente è più facile: puoi opporli perché c'è una giustificazione. Ma quando la richiesta arriva con un sorriso, un tono comprensivo, forse anche una scusa, tutto diventa più difficile. Ti sembra scortese resistere o sollevare obiezioni. Finisci per dire sì perché altrimenti temi di ferire l'altra persona, e poi sentirti in colpa, anche se fare quella cosa che ti chiede proprio non ti va giù.

**Le tre mosse che seguono servono a tenere la conversazione su un piano collaborativo, evitando gli scontri: riconosci la posizione dell'altra persona senza però rinunciare alla tua.**

### Le tre mosse principali

1

#### Tactical Empathy — riconosci la sua posizione prima di parlare della tua

La prima cosa che dici non deve riguardare te, ma lei. Mostrare che capisci la sua situazione abbassa le resistenze e apre uno spazio in cui anche la tua esigenza può essere ascoltata.

**Lavoro:** "Capisco che tu abbia bisogno di coprire quel periodo e che non sia semplice organizzarsi."

**Famiglia:** "Capisco che tu abbia impegni tuoi e che la situazione di nostra madre non sia facile per nessuno."

**Relazione:** "Capisco che per te stare insieme significhi condividere il tempo libero."

Solo dopo questa apertura introduci la tua posizione.

2

#### Labeling — descrivi quello che percepisci dell'altra parte

Il labeling è una frase che nomina l'emozione o la necessità dell'altra parte, in modo che si senta capita. Inizia sempre con "Sembra che..." o "Ho l'impressione che..." per evitare che la persona si senta giudicata. Questa tecnica abbassa la tensione meglio di qualsiasi rassicurazione.

**Lavoro:** "Sembra che questo periodo sia particolarmente critico per il team."

**Famiglia:** "Sembra che questa situazione con mamma ti pesi e che tu voglia evitare di sentirti responsabile."

**Relazione:** "Ho l'impressione che tu tema che io stia prendendo le distanze."

Fai una pausa dopo il labeling. Lascia che l'altra persona risponda. Quello che dice ti darà informazioni preziose.

3

#### Domanda calibrata — sposta il problema con un "Come"

Le domande calibrate iniziano con "Come" o "Cosa". Invitano l'altra a cercare una soluzione insieme senza che tu debba cedere o attaccare. La domanda deve essere genuina, non retorica.

**Lavoro:** "Come possiamo coprire quel periodo senza che io debba rinunciare alle ferie già programmate?"

**Famiglia:** "Come possiamo organizzarci in modo che io non porti tutto il carico da sola?"

**Relazione:** "Come possiamo trovare un equilibrio che funzioni per tutte e due?"

Questa domanda è un invito a risolvere il problema insieme, spostando sull'altra persona, in modo rispettoso, il compito di trovare un'alternativa.

## BONUS — Strumenti aggiuntivi

---

Da usare quando le tre mosse principali ti sono già familiari, o quando la conversazione diventa più complessa del solito.

### Mirroring — per guadagnare tempo e invitare l'altra persona ad aprirsi

Ripeti le ultime 2-3 parole di quello che ha detto, con tono neutro e leggermente interrogativo. L'altra persona si sentirà spinta a spiegare di più. Questo ti darà più tempo e informazioni senza che tu debba chiederle esplicitamente.

**Lavoro:** *Lei dice: "Ho davvero bisogno di te quella settimana." Tu: "Quella settimana?" — e aspetti.*

**Famiglia:** *Lei dice: "Non ho il tempo per occuparmene." Tu: "Tempo?" — e aspetti.*

### Accusation Audit — anticipa le sue obiezioni ad alta voce

Se prevedi che la conversazione incontri forte resistenza, menziona tu stessa le possibili preoccupazioni dell'altra parte prima che le dica lei. Toglie pressione e dimostra che hai già considerato il suo punto di vista.

**Lavoro:** *"So che può sembrare che non tenga conto del team. Voglio che tu sappia che non è così, ed è proprio per questo che ne voglio parlare adesso."*

**Famiglia:** *"So che potresti pensare che ti stia accusando o incolpando. Voglio che tu sappia che il mio obiettivo è trovare una soluzione che funzioni per entrambi e che sostenga mamma."*

## SEZIONE 3 — Dopo la conversazione

Due domande brevi. Rispondi entro 24 ore, finché ricordi bene com'è andata.

### Cosa è andato come volevi?

Ho ottenuto:

---

Il momento in cui mi sono sentita più forte:

---

### Cosa cambieresti la prossima volta?

Una cosa che farei diversamente:

---

Ogni conversazione che affronti consapevolmente diventa esperienza su cui costruire la successiva. Non si impara a negoziare in astratto. Si impara facendolo, riflettendoci, e ricominciando.

## Vuoi andare più in profondità?

Questa traccia ti aiuta a prepararti per una singola conversazione. Ma spesso il nodo è più in fondo: il motivo per cui arrivi già stanca a quella conversazione, il motivo per cui i bisogni degli altri continuano a prendere il posto dei tuoi.

Nel minicorso **“L’ultima della lista: 3 passi per smettere di esserlo”** lavori più in profondità sull’intero meccanismo.

Oppure, se ti sembra di non poter riprenderti efficacemente i tuoi spazi da sola, puoi lavorarci direttamente con me:

### **Percorso personalizzato “Da ultima della lista a padrona del tuo tempo e delle tue energie”**

Un percorso strutturato e personalizzato per trasformare il tuo rapporto con il tempo, i tuoi confini e le tue energie. Lavoriamo insieme affinché tu diventi consapevole dei tuoi automatismi di cedimento e torni ad essere padrona dei tuoi spazi, del tuo tempo, e delle tue energie.

**Se sei interessata contattami qui per maggiori info:**

---

Giulia Fabris | Dott.ssa in Scienze della Comunicazione, Life&Mental Coach e facilitatrice certificata, Guida Benessere Forestale®

info@ilrichiamodellaforesta.com | +39 378 061 9448