Il no positivo - Mappa 1
William Ury
Vicenza 12 Ottobre 2012

- negoziazione
  - comunicazione tale da trovare accordo
  - importanza
    - decisioni
      - top down
    - rivoluzione
    - periodo
      - cause
        - consapevolezza
        - network
      - creare partnership anche con i competitor
  - con chi?
    - partner
    - figli
    - colleghi
    - clienti
    - fornitori
    - te stesso
  - pensa 10 decisioni più importanti
    - a livello
      - economico
      - personale
      - familiare
    - quante necessitano confronto
  - domanda
    - se 50 % tempo
      - tuo hobby
      - olimpionico
    - perchè? in negoziazione
      - no focus
      - come?
    - negoziazione riflessiva
- negoziazione
  - approcci
    - potere
    - relazione
    - evitarla
  - quale dà più soddisfazione
    - esterne
    - interne all'azienda
    - più è interna
  - domanda
  - obiettivo
    - 2/3 nuove idee/risultati
  - guerra
    - decisione americana
      - ispezionare i fondali
    - decisione sovietica
      - attaccare con armi nucleari
      - 2 sì
      - 1 no
      - si è evitata una guerr
- argomenti
  - no positivo
    - no ha connotazione negativa
    - sì rinforzato
    - aneddoto
      - warren buffet

Autore: Matteo Salvo ThinkBuzan Mind Map Advanced Instructor