

No, grazie, sul serio, NO. Le slide.

Perché facciamo fatica a dire no?

Perché comporta gestire le reazioni e le aspettative di altri e tutti vogliamo piacere ed essere amati e abbiamo qualche insicurezza. La terapia aiuta!

"No" è uno strumento di organizzazione

Libera tempo da dedicare a progetti di cui sei sicura e convinta. Contribuisce a istituire paletti che difendono la tua identità e il tuo tempo.

Quando dirlo? Se non è un "Sì" convinto, allora è un "No"

Quando la proposta non risponde a delle condizioni precise che hai stabilito, in termini di obiettivi (lavorativi e personali), di compenso e di sostenibilità complessiva. Insomma, chiedendo: contribuisce alla vita e al lavoro che desidero?

Hai il permesso di cambiare idea

Non avere paura a cambiare risposta, se cambiano le condizioni.

Procrastina solo quando serve

Puoi prendere tempo, ma non farlo spesso. Molti ascoltano "forse" e sentono "sì".

Fai le prove: "No, grazie, e..."

Allenati per superare le emotività, sii chiara, ringrazia sempre e proponi soluzioni alternative.

"No" è una frase completa... e non è un rifiuto

Le spiegazioni sono una cortesia, non un diritto, e il "no" non è un attacco personale, ma uno strumento.

Dire di "no" con l'aiuto di qualche approfondimento.

I principi dell'essenzialismo.

La domanda "Contribuisce alla vita e al lavoro che desidero?" è una libera rielaborazione di "Does this support the life I want to be leading?" tratta dal libro Dritto al sodo di Greg McKeown. Leggilo se cerchi un metodo per perseguire l'essenziale.

Le casistiche dell'imprenditrice.

La puntata numero 5 del podcast È volgare di Veronica Benini (Spora), su Spotify, è complementare al mio talk e include diversi esempi pratici di come e quando dire "no".

Un modello di email.

Diversi anni fa Jessica Hische aveva creato un simpatico strumento per creare automaticamente il testo di una mail di rifiuto (a una proposta da parte di cliente/potenziale). È in inglese ma sempre valido: [link](#).

Capita a chiunque.

Brene Brown dedica un intero capitolo di La forza della Fragilità a cosa succede quando dovresti dire "no" e invece ti fai convincere a dire "sì".

Una brava, online.

Andare in terapia vale sempre la pena, nel frattempo puoi seguire una terapeuta statunitense che ha scritto un intero libro sui paletti: [link](#).