

LE 3 E della NEGOZIAZIONE

ETICA

Sono i principi morali che regolano il comportamento di una persona. Indicano il modo in cui la trattativa viene portata avanti. Evita qualsiasi forma di inganno. Sii sempre chiaro e “trasparente”.



EGO

”Sgonfia” il carattere. Lasciare che l’ego prenda il sopravvento, mette a rischio l’intera trattativa. Non basta conoscere e gestire le emozioni altrui, occorre saper dominare anche le proprie.



EMPATIA

È l’abilità di comprendere e condividere i sentimenti dell’interlocutore. È la base fondamentale su cui costruire il rapporto.

