

i sociala sammanhang avser diplomati ett taktiskt utspel för att erhålla ett strategiskt övertag. Ett sätt att framlägga åsikter artigt utan konfrontation. Det låter ju som rävspel, men övertaget handlar inte om personliga vinster utan om att få fram en bred förankrad lösning.

“En diplomat är en person som kan be dig dra åt helvete på ett sådant sätt att du verkligen ser fram emot resan”

- Caskie Stinnett, 1911-, The Atlantic Monthly och Reader's Digest

Timing

Diplomati handlar nästan uteslutande om timing, d v s en känsla om när och hur du ska framföra dina åsikter. Beroende på din timing får ditt budskap mer eller mindre effekt. När du förstår timing och praktiskt kan använda det kommer ditt budskap att få ett stort genomslag [effekt].

Ingen prestige

Om du vill lyckas med din diplomati är det av största vikt att du lägger bort all prestige. När du vill få något att hända får det inte vara på din egen personliga agenda.

Win-win

Du ska inte sträva efter att “få rätt” eller “få mer” än du ger. Diplomati handlar om att finna en väg där **alla** blir **vinnare**, d v s en win-win situation.

Steg för steg

För att tillämpa praktisk diplomati kan du med fördel använda dig av nedan struktur. Du får dock inte glömma att din centrala del i processen handlar om att interagera med de människor som är involverade och som påverkas.

1. *Vad är ditt mål?*
Bestäm vad du vill förändra/förbättra/utveckla.
2. *Tag reda på förutsättningarna att nå ditt mål.*
Vad krävs,
 - Praktiskt.
 - Ekonomiskt.
 - Resursmässigt
3. *Vem ska driva frågan?*
Du är enbart intresserad av att uppnå ett önskvärt resultat.
Det innebär inte att det är du som ska driva frågan för att få till ett godkännande
4. Skapa en bred lösning
Du når alltid ut till fler intressenter om du tar fram en bredare lösning som gynnar fler.

Om du anser att företaget genererar högre produktivitet om det byter eller uppgraderar sin datormiljö, kan det vara en god idé att erbjuda en lösning som gynnar både PC- och Mac-anhängare.