

Agnese Prella, 1034239
Azzurra Zangheri, 1035266

La chiave per comunicare con Empatia e Rispetto

Benvenuti nel blog [I segreti della scrittura](#), oggi ci immergeremo in un affascinante mondo di parole. Nel vasto panorama della scrittura, esiste un'arte trascurata ma incredibilmente potente: il **Negotiating Writing**. Attraverso questa pratica, ci proponiamo di superare le barriere della comunicazione, creando dialoghi che ispirano comprensione e collaborazione. Buona lettura!!

Il mondo della scrittura gioca un ruolo cruciale nella nostra capacità di negoziare e persuadere. Il Negotiating Writing è un approccio che mette in primo piano questa abilità, mirando a creare connessioni significative e a raggiungere accordi attraverso l'uso consapevole delle parole.

In poche parole, l'obiettivo principale del Negotiating Writing è quello di stabilire un terreno comune tra le parti coinvolte, per favorire la **comprensione reciproca**. Un elemento fondamentale di questa pratica è il "**no positivo**", una tecnica che trasforma il rifiuto in un'opportunità di collaborazione costruttiva.



Ecco a te un esempio di Negotiating Writing:

Buongiorno,

grazie per la pronta risposta.

E grazie per la qualità che avete messo nella vostra offerta, molto precisa, anche se un po' fuori linea rispetto alle nostre disponibilità.

Siamo inesperti: forse scopriremo a nostre spese cosa si può ottenere pagando meno.

E chissà che il destino ci riconduca a voi in futuro.

Ancora grazie per il tempo e la cura.



In questo esempio, puoi notare che il tono rimane aperto e rispettoso, esemplificando così il cuore del Negotiating Writing. L'utilizzo del "no positivo" si insinua in modo implicito, rendendo il rifiuto una parte costruttiva della conversazione anziché un ostacolo insormontabile. Questo approccio favorisce una comunicazione più efficace, basata sulla comprensione e sulla collaborazione.

⚠ ATTENZIONE ⚠

Evita di cadere nella trappola delle **3A**:

1. **Acquiescenza**: Quando ci manca la capacità di dire un chiaro "no", finiamo per accettare tutto, anche a discapito delle nostre reali esigenze.
2. **Attacco**: Dire "no" in modo aggressivo può danneggiare le relazioni. È possibile rifiutare con rispetto e assertività senza dover ricorrere all'aggressività.

3. **Astensione:** Il silenzio può essere dannoso quanto un rifiuto diretto. L'astensione dal rispondere con un chiaro "sì" o "no" può portare a interpretazioni negative e compromettere le relazioni.

Sii consapevole di queste trappole e impara a gestire le tue risposte in modo assertivo e costruttivo. La chiarezza e il rispetto nei confronti degli altri possono preservare le relazioni e migliorare la tua comunicazione.

Grazie per l'attenzione!!

Fatemi sapere nei commenti se questo tema vi è stato utile e di che cosa volete parlare la prossima volta.

Ciao ragazzi, al prossimo segreto di scrittura!!