|  |  |
| --- | --- |
| **Nome Attività** | Cross the Limits |
| **Obiettivi** | La negoziazione è comunemente usata per risolvere i disaccordi. Anche se in genere non la chiamiamo così, negoziamo sempre – con noi stessi, con i nostri amici, con i nostri genitori e colleghi. Per gli studenti queste trattative potrebbero essere del tipo: dovrei continuare a studiare o guardare i miei programmi tv? Laverò i piatti se dopo mi lascerai andare a casa di Matt. Tutti gli scambi coinvolgono la negoziazione e, spesso, anche i conflitti. In questa attività, gli studenti impareranno le strategie di negoziazione di base e come le negoziazioni possono essere influenzate dalle circostanze. |
| **Descrizione** | 1. Crea una lunga fila sul pavimento della classe usando del nastro adesivo.  2. Accoppia gli studenti e mettili uno di fronte all'altro dall'altra parte della linea.  3. L'obiettivo di ogni studente è convincere il proprio partner a superare la linea di demarcazione. Possono usare qualsiasi tattica eccetto la forza fisica. Vince il partner che riesce a convincere il proprio partner a superare il limite.  4. Dopo cinque minuti o una volta che un partner di ogni coppia ha superato il limite, discutete l'attività.  Tecniche di negoziazione comuni.  1. Contesa/mosse di potere – Tentativi di costringere l'altra parte a concedere: minacce, rapporti di leva, menzogne, rifiuto di negoziare.  Esempio: Potresti anche venire qui perché non mi sto muovendo.  2. Concessioni/compromessi – Mosse che rendono più facile per l'altra parte essere d'accordo con te: corruzione, attenuazione delle tue richieste, promesse di favori futuri,  Esempio: Se superi il limite, ti farò i compiti di matematica.  3. Movimenti del processo – Modifica delle dinamiche strutturali della negoziazione: arruolare il supporto, impostare il cambio, fornire una prospettiva.  Esempio: Andiamo, superiamo il limite. È solo un gioco stupido.  A seguire discussione.  Quali strategie di negoziazione hai usato per convincere il tuo partner? (Può portare alla discussione di tattiche di negoziazione comuni.)  Se hai superato il limite, perché? Cosa ti ha convinto?  Qualcuno ha pensato di scambiare semplicemente posto (win-win)? |
| **Tipo di attività** | Discussione di gruppo, tecniche di facilitazione e, se del caso, giochi di ruolo. |
| **Durata** | Un breve esercizio della durata di ca. 10 min ma seguita da discussione con tempo suggerito di 20 min.  Con la condivisione di idee di gruppo puoi quindi tornare ad esercitarti di nuovo per provare con una comprensione avanzata delle tecniche di negoziazione (in tal caso, non menzionare ancora lo scenario win win).  Nota: puoi anche applicare scenari/punti di conflitto di vita reale da riprodurre. |
| **Spazio e Materiali** | Uno spazio di lavoro per un numero specificato di partecipanti più nastro adesivo per la segnaletica orizzontale. |
| **Risultati dell’apprendimento** | * Una comprensione delle cinque fasi della risoluzione dei conflitti:   i. definire l'origine del conflitto  ii guardare oltre l'incidente.  iii. richiedere soluzioni  iv. identificare le soluzioni che tutti i contendenti possono supportare  v. accordo.   * Capacità di gestire discussioni difficili con strategie risolutive. * Capacità di generare uno spazio sicuro con rispetto reciproco. Capacità di ridurre l'escalation del conflitto attraverso la discussione e mantenere il rispetto con empatia dei punti di vista opposti.   Un desiderio di fare in modo che tutti siano “ascoltati” nonostante il tono o le opinioni. Non imporre sensibilità personali a punti di vista opposti. |
| **Modulo** | Risoluzione del conflitto. |
| **Fonte** | Steve Medlin, Direttore artistico del programma Collage Arts Voices. Questo esercizio è stato tratto da una lezione di recitazione settimanale per ragazzi dai 16 anni in su, ma può essere applicato a qualsiasi fascia di età. |