|  |
| --- |
| **Scheda 6.7:** LA NEGOZIAZIONE |

**Istruzioni per il formatore**: La presente simulata\*, da proporre nell’ambito degli interventi di formazione rivolti ai tutor aziendali, ha l’obiettivo di far vedere come, di fronte ad un problema, la realtà può essere percepita da vari punti di vista. Per far ciò bisogna fare lo sforzo di mettersi nei panni degli altri, di spostarsi dal proprio punto di vista, di assumere la loro ottica.

Oggetto della simulazione è una situazione problematica della vita quotidiana. Ciò facilita la capacità di intuire la percezione che l’altra parte ha del problema e dei propri interessi prevalenti, per poi trovare punti di convergenza che potrebbero essere rappresentati dalla convenienza di ambedue le parti.

|  |  |
| --- | --- |
| **I fase** | I partecipanti vengono divisi in due gruppi A e B. Il gruppo A rappresenta un padrone di casa che vuole aumentare l’affitto al proprio inquilino. Il gruppo B rappresenta l’inquilino che non è disposto a farlo. |
| **II Fase** | I 2 gruppi devono fare un elenco delle argomentazioni a sostegno della propria posizione, riassumerli su un cartellone e poi esporli in plenaria. |
| **III Fase** | Il gruppo A deve mettersi nei panni del gruppo B sforzandosi di sentire e capire il suo punto di vista. Lo stesso deve fare il gruppo B. Di nuovo i contenuti dei due lavori devono essere riassunti su un cartellone e poi esposti in plenaria. |
| **IV Fase** | Si confrontano i lavori dei gruppi. Viene attribuito un punto per ogni motivazione individuata espressa dalla controparte. Vince la squadra che ha realizzato il maggior punteggio. |
| **V Fase** | I gruppi devono stilare un elenco di possibili interessi che un inquilino condivide con il padrone di casa. |

\* A differenza del r*ole play*, in cui il copione è libero per ogni "attore", la simulata consiste nelproporre e rappresentare situazioni particolari con un **copione stabilito**. L’obiettivo è quello di ricostruire sotto forma di gioco situazioni in cui si è coinvolti emotivamente, per poi evidenziare **alternative** ai comportamenti messi in atto.

Fonte: Rielaborazione Isfol su R.Borgato, ”Un’arancia per due”, Franco Angeli, 2004