



OVERSEA
LA FORMAZIONE SU MISURA

E

MEDIANOS
— THE BOARD GAME —

PRESENTANO



IL GIOCO DELLA MEDIAZIONE

Gioco didattico per la **gestione dei conflitti**

MEDIANOS THE BOARD GAME IL GIOCO PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Percorso Il seminario è disponibile in lingua italiana e in inglese. Ha una durata di **6 ore** suddivise in **3 sessioni da 2 ore**.

Descrizione *Medianos - The Board Game* è un **gioco didattico**, che consente ai giocatori di **simulare la gestione di un conflitto**, allenandosi a saper stare ("so-stare") nel conflitto medesimo, alla ricerca di una **soluzione del problema** mutualmente accettabile, attraverso un approccio alternativo, rispetto a quanto ordinariamente avviene quando si demanda la gestione e la decisione del conflitto ad un "terzo" (giudice o arbitro).

Non più "io contro di te", ma **"insieme contro il problema"**: le parti si alleneranno dunque ad una modalità di negoziazione "di principi" e non di "posizioni" (così chiamata dalla nota "Teoria di Harvard") e ciò in una logica di essere parti della soluzione e non del problema.

La negoziazione è parte integrante delle nostre esistenze: chiunque voglia partecipare attivamente alle decisioni che lo riguardano, senza accettare passivamente decisioni imposte da altri, deve necessariamente cimentarsi nell'arte della **negoziazione**.

Destinatari Lavoratori, professionisti, manager dei settori amministrativi e commerciali.

Programma Le sessioni seguono lo stesso schema, ma per ciascuna **cambiano i 2 giocatori** e gli **osservatori esterni**.

- Introduzione
- Presentazione del conflitto
- Discussione
- Confronto emozionale
- Motivazioni conflitto
- Scambio punti di vista
- Applicazione del linguaggio giraffa - Fase di riformulazione
- Immedesimazione
- Confronto emozionale
- Punto di vista esterno
- Approfondimento personale
- Fase di accordo/negoziazione

 **OVERSEA**
LA FORMAZIONE SU MISURA

segreteria@oversea.it

334 9906636 - 011 38505552 - oversea.it

MEDIANOS

THE BOARD GAME

IL GIOCO PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Competenze in entrata Per il seminario in **italiano** NON è richiesta alcuna competenza in entrata. Per la versione in **inglese** è richiesto un **livello basso-intermedio B1** di conoscenza della lingua.

Scopo del gioco Lo scopo del gioco è quello di portare i giocatori ad una **negoziazione** che possa valorizzare i reali interessi dei giocatori medesimi ed i punti in comune consapevoli o inconsapevoli tra essi, attraverso il progressivo abbandono delle posizioni iniziali, verso la ricerca di **soluzioni creative e sostenibili**, che possano appagare tutti i partecipanti.

Nella versione in **inglese** è possibile mettere in pratica le tecniche di **ADR** (Alternative Dispute Resolution) attraverso le abilità di **comprensione/produzione orale**, dando un nuovo scopo a un percorso di **conversazione**.

Partecipanti Minimo 6 partecipanti

Quota individuale € 180,00 (Iva esente) + € 20,00 tassa di iscrizione - Versione in **ITALIANO**

€ 180,00 (Iva esente) + € 20,00 tassa di iscrizione - Versione in **INGLESE**

Attestato Sì



segreteria@oversea.it

334 9906636 - 011 38505552 - oversea.it