



PEACE KEEPING - Action Game®

Negoziare in contesti complessi



Peace Keeping è un Action Game® sul tema della negoziazione. Una situazione formativa in cui si simula un contesto reale e si chiede ai partecipanti di interpretare dei ruoli in uno scenario che propone situazioni molto realistiche. Peace Keeping simula il contesto di guerra in una nazione realmente esistente ed i partecipanti interpretano il ruolo del peace keeper.

Attraverso questa metodologia è possibile allargare lo scenario di apprendimento a contesti che non siano esclusivamente quelli aziendali, creando un forte senso di coinvolgimento e partecipazione.

Il risultato è la sperimentazione della propria capacità negoziale in una situazione limite che favorisce una crescente responsabilità dei partecipanti permettendo i seguenti apprendimenti:

- essere efficaci già nella preparazione della negoziazione a cui si prenderà parte;
- evitare i tipici errori di percezione e di valutazione durante le negoziazioni;
- separare e distinguere i "problemi" dalle "persone";
- costruire "contratti sociali" oltre che economici;
- riconoscere i propri punti di forza e di debolezza in fase negoziale.

L' Action Game® prevede due ambientazioni

- Afghanistan (contesto di guerra) che si svolge in aula con la presenza del docente;
- Honduras (guerra civile che richiede interventi per la diffusione dell'acqua presso la popolazione). Questa versione prevede invece un coinvolgimento dei partecipanti in una fase di pre e di post aula attraverso filmati giornalistici condivisi prima dell'inizio del corso e grazie alla conduzione di una negoziazione via chat assistita dal docente nella fase post aula.



DURATA: da 2 giornate



PARTECIPANTI: fino a 20

PAROLE CHIAVE: negoziazione, gestione conflitti

www.formadeltempo.com