



IO1/A3. STRATEGIE DI MIGLIORAMENTO DELLE COMPETENZE TRASVERSALI E AZIONI DI SOSTEGNO (MODELLO)



SEE FIRST

SEE FIRST

Comunicazione: Negoziazione

Autore/i: CIVIC



Il supporto della Commissione europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti che riflettono solo le opinioni degli autori e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in essa contenute.



TITOLO DEL MATERIALE CONSEGNABILE

INFORMAZIONI SUL PROGETTO

ACRONIMO DEL PROGETTO: SEE FIRST

TITOLO DEL PROGETTO: RICERCA DI UN PRIMO LAVORO DOTATI DI COMPETENZE TRASVERSALI

NUMERO DEL PROGETTO: 2019-3-EL02-KA205-005437

SOTTOPROGRAMMA O KA: KA205

SITO WEB: [HTTPS://SEEFIRST.EU/](https://seefirst.eu/)

CONSORZIO: AKNOW, CIVIC, FEUZ, IDEC, ENPHASYS, DLEARN



INDICE

Contenuti

| | |
|---|---|
| 1. Linee guida | 4 |
| 1. Categoria di competenza (Comunicazione) | 5 |
| 1.1 Sottocategoria di competenza (Negoziazione) | 5 |



1. LINEE GUIDA

LINEE GUIDA

- Preparare 6 schede obiettivo per sottocategoria di competenza. Ad esempio, 6 schede obiettivo per Ascolto attivo e 6 per Negoziazione.
- Compilare tutti i campi e mantenere la formattazione e la struttura
- Ogni attività proposta deve essere in una scheda separata: non unire 2 attività in una scheda e non dividere 1 attività in 2 schede.
- Per aggiungere una nuova scheda obiettivo, copiare e incollare una delle schede obiettivo esistenti
- Alla fine di ogni sottocategoria di competenza, preparare 6-8 domande di valutazione.



1. Categoria di competenza (Comunicazione)

1.1 Sottocategoria di competenza (Negoziazione)

1.1.1 INTRODUZIONE

Questo verrà mostrato a tutti gli utenti quando cliccano su una delle sottocategorie di competenza. Apparirà sul lato destro della rotella.

DESCRIZIONE DELLA COMPETENZA

La negoziazione è un processo mediante il quale si raggiunge un compromesso o un accordo, evitando litigi e controversie. Le trattative fanno parte della vita di tutti i giorni. Troverai un compromesso per le piccole cose, come chi della tua famiglia porterà fuori la spazzatura, e cose più grandi, come quanti soldi guadagnerai in una nuova azienda. Ottenere il massimo dalla vita dipende, almeno in parte, dalla tua capacità di negoziare.

In qualsiasi disaccordo, gli individui mirano, chiaramente, a ottenere il miglior risultato possibile per la loro posizione (o forse per un'organizzazione che rappresentano). Le chiavi per un esito positivo sono la correttezza, la ricerca di vantaggi reciproci e il mantenimento di una relazione.

Forme di negoziazione specifiche sono utilizzate in diverse situazioni: ad esempio, negli affari internazionali, nel sistema giuridico, a livello governativo, nelle controversie sindacali o relazioni domestiche. Tuttavia, le capacità generali di negoziazione possono essere apprese e applicate anche ad un'ampia gamma di attività, come questioni personali e professionali.

In effetti, le capacità di negoziazione possono essere di grande beneficio nel risolvere eventuali differenze, che sorgono tra te e ed altre persone.

1.1.2. SCHEDE OBIETTIVO

Fasi della negoziazione

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'



Per ottenere un esito positivo da un processo di negoziazione, è necessario seguire alcune fasi. Le fasi sono 4:

- Preparazione
- Discussione
- Chiarimento degli obiettivi
- Negoziare con il fine di ottenere un risultato vantaggioso per entrambe le parti.
- Accordo

- Attuare una linea d'azione

Diamo un'occhiata, più concreta, a ciascuna di esse.

Preparazione

Prima di qualsiasi negoziazione, è necessario individuare il tempo, il luogo e le persone coinvolte nel processo. Inoltre, è necessario assicurarsi che tutti i fatti rilevanti della situazione siano conosciuti da tutte le persone coinvolte. È un aspetto importante di questa fase. Ciò sarà utile per chiarire le posizioni delle parti, rispetto alla decisione.

Questa prima fase del processo negoziale risulta fondamentale, perché non solo chiarisce tutti i punti e le parti principali della trattativa, ma contribuisce anche ad evitare ulteriori controversie e perdite di tempo durante l'incontro.

Discussione

Durante questa fase, gli individui o i membri di ciascuna parte discutono quello che hanno compreso della situazione. Ciascuna parte deve avere la stessa opportunità dell'altra di presentare il proprio caso.

Le competenze fondamentali, durante questa fase, riguardano domande, ascolto e chiarimento.

Nel caso in cui siano necessari ulteriori chiarimenti, a volte, durante la fase di discussione, è utile prendere appunti per documentare tutti i punti presentati.

Chiarimento degli obiettivi

Questa fase del processo implica l'identificazione degli obiettivi, degli interessi e dei punti di vista di entrambe le parti in disaccordo. Questi fattori sono generalmente elencati in ordine di priorità.

Attraverso il processo di chiarimento è anche possibile individuare o stabilire un terreno comune. Senza questa fase del processo di negoziazione, è più probabile che possano verificarsi malintesi e che si creino potenziali ostacoli nel raggiungere un risultato positivo.

Negoziare con il fine di ottenere un risultato vantaggioso per entrambe le parti



Questa fase si concentra su quello che viene chiamato un risultato "reciprocamente vantaggioso". Ciò implica che entrambe le parti ritengono che il loro punto di vista sia stato preso in considerazione e che abbiano, inoltre, ottenuto qualcosa di positivo dal processo negoziale.

Un risultato vantaggioso per tutti è generalmente considerato il miglior risultato, anche se ciò potrebbe non essere sempre possibile nella fase di negoziazione.

In questo caso è necessario considerare strategie e compromessi alternativi, che a volte possono portare entrambe le parti a ottenere benefici ancora più vantaggiosi.

Accordo

Una volta che i punti di vista e gli interessi di entrambe le parti sono stati presi in considerazione e pienamente compresi, è possibile raggiungere un accordo.

Per raggiungere una soluzione accettabile, è essenziale che tutte le persone coinvolte abbiano una mentalità aperta. Qualsiasi accordo deve essere perfettamente chiarito, in modo che entrambe le parti sappiano quale decisione è stata adottata.

Attuare una linea d'azione

Dall'accordo, deve essere messa in atto una linea d'azione per portare a termine la decisione.

Ora che conosci tutte le sei fasi di un processo di negoziazione, **prova a negoziare qualcosa con un amico**, in modo da poter mettere in pratica ciò che hai imparato.

Si consiglia di negoziare su questioni legate alla vita reale, piuttosto che su una situazione ipotetica, come chi pagherà la prossima cena o come sarà la prossima serata insieme.

Cerca di tenere a mente i **sei passaggi** durante questo processo e di metterli in atto nelle tue negoziazioni.

Dopo aver terminato, prova a fare un **riassunto della negoziazione** e poi **scrivi, in modo analitico**, cosa è successo esattamente durante ciascuno di questi sei passaggi; inserisci anche una nota a margine, che menziona **cosa sarebbe potuto andare meglio o peggio**.

TIPO DI ATTIVITÀ

Attività semplice che può essere svolta nell'immediato, senza richiedere il completamento di un'altra.

ATTIVITÀ CONNESSE

-

STRUMENTI E RISORSE NECESSARI



Penna/Taccuino o computer portatile

TEMPO NECESSARIO

40-50 minuti

Numero di partecipanti

2

SETTORI PERTINENTI

Includi uno o più settori per i quali questa competenza è rilevante. Scegli tra i seguenti settori:

- **Estetica**
- **Agricoltura**
- **Arti**
- **Arti culinarie**
- **Economia**
- **Istruzione**
- **Ingegneria**
- **Informatica**
- **Giurisprudenza**
- **Management**
- **Assistenza medica e sanitaria (veterinaria inclusa)**
- **Militare**
- **Scienze naturali**
- **Amministrazione**
- **Pubblica amministrazione**
- **Scienze sociali**
- **Sport**
- **Turismo**

ULTERIORI RISORSE

RIFERIMENTI



How to Improve Negotiation Skills in the Workplace: <https://www.getsmarter.com/blog/career-advice/how-to-improve-negotiation-skills-in-the-workplace/>

What is Negotiation? <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>

IMMAGINE

<https://www.pexels.com/photo/city-man-people-woman-4963436/>

INTRODUZIONE

In questa attività imparerai quali sono le sei fasi del processo di negoziazione: preparazione, discussione, chiarimento degli obiettivi, negoziare con il fine di ottenere un risultato vantaggioso per entrambe le parti, accordo e attuare una linea d'azione.

Ricerca e pratica.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'

Uno dei requisiti più importanti che garantiranno il tuo successo in un processo di negoziazione, è sapere come prepararti per il processo, come fare una ricerca diligente e come esercitarti in modo efficiente.

Prima di iniziare la negoziazione, fai il tuo dovere, raccogliendo informazioni sufficienti ad ottenere una chiara comprensione di come potrebbe essere un buon affare o un accordo personale. Inoltre, fai qualche ricerca per essere preparato ad ogni possibile risultato.

La negoziazione è una competenza che può essere appresa e, come per qualsiasi competenza, la pratica porta miglioramenti. Prima della negoziazione, fai delle prove su ciò che vuoi dire e sulla tua risposta a eventuali argomenti ai quali devi controbattere, in modo da essere calmo e preparato con risposte strategiche.

La pratica implica anche la conoscenza di sé stessi; prevede l'identificazione del proprio stile di negoziazione e dei propri inneschi emotivi. In questo modo, si è meno turbati da tutto ciò che l'altra parte dice o fa e si raggiunge un risultato vantaggioso per tutti.

Un buon esercizio per mettere in pratica le tue competenze consiste **nell'applicare metodi di negoziazione a situazioni pratiche quotidiane** e quindi trattare le interazioni semplici e quotidiane come una negoziazione. Ad esempio, se due tuoi amici stanno litigando per una questione, intervieni, ascolta cosa hanno da dire entrambi sull'argomento e quali sono le loro



ragioni. Ora puoi provare ad aiutarli a trovare una soluzione che possa avvantaggiare entrambi.

Un altro utile esercizio pratico può essere quello di **simulare** un processo di negoziazione con la tua famiglia o con i tuoi amici. Allenare la negoziazione non deve sempre avvenire in situazioni di vita reale. A volte, un sano gioco di ruolo, con amici o familiari, può fornire un'opportunità priva di stress, per mettere in pratica ciò che hai imparato su qualcuno di cui ti fidi.

L'esercizio del gioco di ruolo può essere utile per:

- Prepararsi a una Negoziazione
- Fare domande di diverso tipo, per comprendere meglio il punto di vista dell'altra persona.
- Come fare una controproposta in modo da poter incoraggiare, in modo più efficace, la tua controparte a condividere le informazioni.

Alcune idee per il gioco di ruolo:

- Decidere la meta delle vacanze con il tuo compagno
- Ripartire le faccende domestiche tra i membri della famiglia
- Scegliere dove mangiare fuori con gli amici, nel fine settimana

Ora devi solo **scegliere un argomento di negoziazione** e **inizia il GIOCO DI RUOLO!**

A seguito di ogni gioco di ruolo, scrivi quanto segue:

- Hai raggiunto una situazione reciprocamente vantaggiosa?
- In caso di risposta negativa, qual è stata la parte che ha ricevuto più vantaggio?
- Quali elementi della conversazione hanno spinto la parte più compromessa verso il relativo stato?
- Quali sono stati i vantaggi che hanno aiutato la parte privilegiata ad avere la meglio?
- C'era un modo in cui i 2 tipi di elementi sopra citati potevano essere ripristinati?

TIPO DI ATTIVITÀ

Attività semplice che può essere svolta nell'immediato, senza richiedere il completamento di un'altra.

ATTIVITÀ CONNESSE

-

STRUMENTI E RISORSE NECESSARI

Taccuino, matita/penna



| |
|--|
| TEMPO NECESSARIO |
| 40-50 minuti |
| Numero di partecipanti |
| 2-6 |
| SETTORI PERTINENTI |
| <p>Includi uno o più settori per i quali questa competenza è rilevante. Scegli tra i seguenti settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estetica • Agricoltura • Arti • Arti culinarie • Economia • Istruzione • Ingegneria • Informatica • Giurisprudenza • Management • Assistenza medica e sanitaria (veterinaria inclusa) • Militare • Scienze naturali • Amministrazione • Pubblica amministrazione • Scienze sociali • Sport • Turismo |
| ULTERIORI RISORSE |
| . |
| RIFERIMENTI |
| <p>Three Ways of Teaching Negotiation Skills to High School Students; https://www.marlborough.org/news/~board/stem/post/teaching-negotiation-skills-to-high-school-students</p> |



5 Exercises to Improve Your Negotiation Skills: <https://www.inc.com/samuel-edwards/5-exercises-to-improve-your-negotiation-skills.html>

Use It Or Lose It: 4 Ways to Practice Your Negotiation Skills: <https://blog.blackswanltd.com/the-edge/use-it-or-lose-it-4-ways-to-practice-your-negotiation-skills>

IMMAGINE

<https://www.pexels.com/photo/silver-ipad-545057/>

INTRODUZIONE

Dopo aver completato questa scheda azione, imparerai a prepararti per un processo di negoziazione e capirai come rendere più efficace la tua pratica attraverso il gioco.

Imparare il linguaggio del corpo

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'

Gli esperti di negoziazione normalmente consigliano alle controparti di incontrarsi di persona quando possibile, piuttosto che fare affidamento al telefono o ad Internet. Questo perché la capacità di negoziazione si basa principalmente sull'abilità di sostenere le proprie parole con azioni fisiche, che mostrano apertura, onestà e fiducia. Ciò promuove la fiducia e aumenta il desiderio, dell'altra parte, di rispondere in modo cooperativo e raggiungere un accordo.

Infatti, senza ricorrere a gesti ed espressioni facciali, chi negozia potrebbe avere difficoltà a "leggere" accuratamente le persone e a costruire una connessione con gli altri.

Secondo recenti studi condotti da psicologi ed esperti di linguaggio, il linguaggio del corpo e le comunicazioni non verbali hanno un impatto maggiore in una discussione rispetto alle parole reali che dici. Ecco perché è molto importante imparare alcune tecniche di persuasione del linguaggio del corpo.

TECNICHE DI PERSUASIONE

Mimetismo

A volte, durante un processo negoziale, può capitare che il comportamento dei negoziatori inizi a convergere. I loro schemi di respirazione e frequenza cardiaca si sincronizzano e tendono anche a imitare la postura e i gesti dell'altra persona. Il mimetismo indica che



entrambe le parti cercano di costruire una connessione e di trovare un terreno comune. Secondo alcuni studi, il mimetismo sembra farci sentire a nostro agio con gli altri e ci incoraggia a fidarci di loro, aspetto essenziale durante un processo di negoziazione.

Stabilire l'affidabilità

Imparare a leggere il linguaggio del corpo potrebbe risultare fondamentale per capire se ci si può fidare o meno di qualcuno. Stabilire l'affidabilità, non è un gioco facile. Tuttavia, ci sono alcuni indizi che puoi cercare.

Quando valuti l'affidabilità di un negoziatore, ricorda che alcuni segnali non verbali sono più importanti di altri quando usi il linguaggio del corpo. Ad esempio, potresti voler sapere che i bugiardi potrebbero avere difficoltà a coordinare il loro comportamento, ad esempio dicendo di no mentre annuiscono. Inoltre, a volte dimenticano di aggiungere i gesti naturali di quando diciamo la verità come le variazioni di tono, le sopracciglia alzate e gli occhi spalancati.

Individuare le microespressioni

Secondo il professor Paul Ekman della University of California Medical School di San Francisco, le "micro-espressioni" rappresentano segnali brevi e involontari di emozioni spontanee, come un rossore o un broncio. Tali segnali sono indicatori in grado di far capire agli altri il nostro stato d'animo. Quindi, fai attenzione anche a questi segnali!

Come avrai capito, il linguaggio del corpo è fondamentale durante un processo di negoziazione. Come per altre competenze, anche questa può essere esercitata. Per migliorare il tuo linguaggio del corpo, durante il gioco di ruolo con la tua squadra, esercitati come segue:

- **Perfeziona la tua stretta di mano:** fa sentire le persone a proprio agio, promuove l'onestà e rafforza i comportamenti cooperativi che portano a concludere affari.
- **Saper mantenere un contatto visivo amichevole:** come scrisse Shakespeare, "gli occhi sono le finestre dell'anima". In effetti, il contatto visivo è uno degli strumenti di comunicazione più potenti, poiché trasmette apertura, sincerità e fiducia.
- **Sii consapevole delle tue espressioni facciali:** che ti piaccia o no, in un contesto di negoziazione le tue espressioni facciali saranno sotto la stessa lente di ingrandimento, quindi cerca di assicurarti che migliorino i segnali verbali positivi che stai dando. Fai attenzione a non aggrottare le sopracciglia o corrugare la fronte in modo preoccupante e cogli l'occasione per sorridere e fare un cenno di assenso, quando possibile.
- **Mantieni la tua "prossemica"** e il tuo spazio personale quando interagisci con gli altri. È importante che ogni parte senta che il proprio spazio personale viene rispettato e che non viene invaso fisicamente.
- **Mantieni mani e braccia calme e aperte:** così come le parole che pronunci, durante una negoziazione, trasmettono forza, sicurezza e calma, anche il tuo corpo dovrebbe farlo. Se batti costantemente le dita o i piedi, unisci le mani e incroci e disgiungi le



| |
|--|
| <p>gambe, non sei pensieroso, ma significa che sei in uno stato di stress. Mantieni le gambe calme e limita i movimenti della mano. Non ti agitare.</p> <p>Esercitati videoregstrandoti durante il gioco di ruolo e poi guarda il video e presta attenzione a questi elementi. Prendi nota di cosa devi migliorare e come farlo. Ripeti il gioco di ruolo con un argomento diverso e cerca di includere i miglioramenti a cui hai pensato.</p> <p>L'esercizio rende tutto perfetto!</p> |
| <p>TIPO DI ATTIVITÀ</p> |
| <p>Attività complessa che richiede il completamento di un'altra.</p> |
| <p>ATTIVITÀ CONNESSE</p> |
| <p>Ricerca e pratica.</p> |
| <p>STRUMENTI E RISORSE NECESSARI</p> |
| <p>Carta e penna, computer portatile Smartphone e/o macchina fotografica</p> |
| <p>TEMPO NECESSARIO</p> |
| <p>40-50 minuti</p> |
| <p>Numero di partecipanti</p> |
| <p>2-6</p> |
| <p>SETTORI PERTINENTI</p> |
| <p>Includi uno o più settori per i quali questa competenza è rilevante. Scegli tra i seguenti settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estetica • Agricoltura • Arti • Arti culinarie • Economia • Istruzione • Ingegneria • Informatica • Giurisprudenza |



- Management
- Assistenza medica e sanitaria (veterinaria inclusa)
- Militare
- Scienze naturali
- Amministrazione
- Pubblica amministrazione
- Scienze sociali
- Sport
- Turismo

ULTERIORI RISORSE

.

RIFERIMENTI

Using Body Language in Negotiation: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/negotiation-techniques-and-body-language-body-language-negotiation-examples-in-real-life/>

9 Body Language Tricks to Improve Your Negotiation Skills:
<https://www.fastcompany.com/3032560/9-body-language-tricks-to-improve-your-negotiation-skills>

IMMAGINE

<https://pixabay.com/photos/gestures-collage-non-verbal-language-2158259/>

INTRODUZIONE

Questa scheda azione ti aiuterà a capire quanto sia importante l'uso del linguaggio del corpo durante un processo di negoziazione. Questa scheda include anche alcuni esercizi da fare per esercitare le tue competenze nel linguaggio del corpo.

Avvia un gruppo di dibattito

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'



Il dibattito rappresenta uno strumento utile per migliorare le capacità di conversazione e negoziazione ed è particolarmente utile per fornire esperienza nello sviluppo di un argomento convincente.

Potresti aver sentito parlare di un **gruppo di dibattito**. Perché non ne crei uno tuo?

Non hai bisogno di molto, ti servono solo alcuni amici motivati.

I passaggi che devi compiere includono:

- **Trovare almeno 3 persone**, incluso te stesso. Hai bisogno di min. 2 oratori e 1 persona che supervisiona
- Scegli un **giorno e una cadenza** (puoi programmarla settimanalmente o mensilmente)
- Scegli un **luogo** (puoi incontrarti di persona o online)
- Stabilisci alcune **regole di base**
- Trova gli **argomenti** di cui discutere

Esistono molti modi su come dibattere su un argomento che puoi utilizzare all'interno del gruppo. In ogni sessione puoi provarne uno diverso per vedere cosa funziona meglio per te. Di seguito, troverai un'idea per la **tua prima attività**:

- Dividi i membri in 3 squadre
- Definisci un argomento per il dibattito. Alcune idee: fumare dovrebbe essere vietato in tutti i luoghi pubblici, tutta la plastica dovrebbe essere vietata, la pena di morte dovrebbe essere illegale.
- Scegli una squadra alleata (che supporta l'argomento) e un'altra come squadra avversaria (che si oppone all'argomento). I restanti membri saranno i giudici
- Dai alle squadre 10 minuti per preparare le loro argomentazioni
- Un membro della squadra alleata presenta le proprie argomentazioni (10 minuti)
- Un membro della squadra avversaria presenta le proprie argomentazioni (10 minuti)
- Un altro membro della squadra alleata presenta più argomentazioni e risponde a eventuali domande della squadra avversaria (5 minuti)
- Un altro membro della squadra avversaria presenta più argomentazioni e risponde a eventuali domande della squadra alleata (5 minuti)
- Entrambe le squadre arrivano a confutare, cercando di abbattere gli argomenti delle altre squadre senza aggiungerne di nuovi. (5-10 minuti/ogni squadra)



- Al termine del dibattito, tutti i membri del team riflettono sulle loro argomentazioni e prestazioni, e si scambiano feedback.

I fattori chiave da considerare durante un dibattito sono:

- **Stile:** il modo in cui esprimi le tue argomentazioni deve essere persuasivo e devi mostrare sicurezza in te stesso.
- **Velocità:** è fondamentale parlare a un ritmo che sia abbastanza veloce da sembrare intelligente e ti dia il tempo di dire quello che vuoi, ma abbastanza lento da essere facilmente compreso.
- **Tono:** un tono variabile ti fa sembrare interessante. Ascoltare un solo tono per un'intera presentazione è noioso.
- **Volume:** gridare non ti fa vincere il dibattito. Non è assolutamente necessario parlare a un volume più alto rispetto a quello usato dagli altri.
- **Chiarezza:** la capacità di esprimere questioni complesse in modo chiaro e conciso è l'essenza del dibattito. La semplicità prima di tutto!
- **Uso degli appunti e contatto visivo:** gli appunti sono essenziali, ma devono essere brevi e ben organizzati per essere efficaci. Anche il contatto visivo con il pubblico è molto importante, ma continua a spostare lo sguardo. A nessuno piace essere fissato a lungo.

TIPO DI ATTIVITÀ

Attività complessa che richiede una notevole quantità di tempo e fatica, ma non richiede il completamento di un'altra attività.

ATTIVITÀ CONNESSE

.

STRUMENTI E RISORSE NECESSARI

- Penne/matite
- Foglietti adesivi
- Lavagnetta/Cartoncino
- Una sala (per incontri faccia a faccia)

○



| |
|--|
| Un portatile con connessione a Internet |
| TEMPO NECESSARIO |
| 60+ minuti |
| Numero di partecipanti |
| 3-10 |
| SETTORI PERTINENTI |
| Includi uno o più settori per i quali questa competenza è rilevante. Scegli tra i seguenti settori: <ul style="list-style-type: none">• Estetica• Agricoltura• Arti• Arti culinarie• Economia• Istruzione• Ingegneria• Informatica• Giurisprudenza• Management• Assistenza medica e sanitaria (veterinaria inclusa)• Militare• Scienze naturali• Amministrazione• Pubblica amministrazione• Scienze sociali• Sport• Turismo |
| ULTERIORI RISORSE |
| |
| RIFERIMENTI |
| How to debate: https://www.sfu.ca/cmns/130d1/HOWTODEBATE.htm |



10 Benefits of Debating in Classrooms: Importance of Debate in Education:
<https://howdoihomeschool.com/classical-homeschooling/benefits-debating-education-importance/>

Starting a Debate Club:<https://sites.google.com/site/manitobadebate/2-getting-started/starting-a-debate-club>

Conducting a debate: https://www.edu.gov.mb.ca/k12/cur/socstud/frame_found_sr2/tns/tn-13.pdf

IMMAGINE

<https://www.pexels.com/photo/man-people-woman-desk-6949416/>

INTRODUZIONE

Questa scheda azione ti aiuterà a imparare l'importanza del dibattito e come sfruttarlo nel tuo processo di miglioramento delle capacità di negoziazione. Questa scheda include anche alcuni consigli da utilizzare per iniziare a fare pratica con il dibattito.

Ascolto attivo nella negoziazione

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'

L'ascolto attivo è una competenza da coltivare, che avrà un impatto positivo sul tuo futuro stile di negoziazione. Essendo l'ascolto attivo lo strumento più efficace per costruire relazioni positive e raggiungere accordi di successo, può attenuare le tensioni e aumentare i progressi in una situazione altrimenti di stallo.

L'ascolto attivo non implica semplicemente prestare attenzione a ciò che qualcuno sta dicendo, né aggiungere un "ehm ehm" alla conversazione di tanto in tanto. L'ascolto attivo richiede una mente attiva, un certo grado di empatia per aiutarti a comprendere appieno ciò che l'altra persona sta cercando di dire.

L'ascolto attivo è prezioso per garantire il successo delle trattative. In effetti, l'ascolto attivo è tanto importante quanto la conversazione - se non di più - poiché le negoziazioni di successo si basano su uno scambio di informazioni. Uno scambio richiede un'azione da entrambe le parti, non semplicemente dalla persona che offre le informazioni. In questo modo, l'ascolto attivo gioca un ruolo chiave nel garantire che tutte le informazioni siano scambiate e assorbite con successo. Un ascolto attivo ed efficace dimostra anche all'altra persona che stai mettendo da parte le tue priorità, e stai considerando la situazione dal loro punto di vista. Più informazioni hai, più potere avrai e probabilmente più sarai in grado di raggiungere l'obiettivo desiderato.

Ma come puoi migliorare le tue capacità di ascolto attivo all'interno di un processo di negoziazione?



Di seguito sono riportati alcuni trucchi per aiutarti a rinfrescare le tue capacità di ascolto attivo e diventare un negoziatore di successo:

- **Fare domande:** per essere empatici, i negoziatori devono comprendere con precisione il messaggio che l'altra parte sta trasmettendo. Facendo domande, dimostri il tuo interesse nei confronti di ciò che viene detto e dai prova di essere disposto ad esplorare tutti gli aspetti di una discussione. Formulare domande di questo tipo: "Per favore, puoi spiegare cosa intendevi per..." indica, inoltre, che stai prestando attenzione e stai cercando di capire il punto di vista dell'altra persona.
- **Parafrasare:** la parafrasi è uno strumento molto efficace nelle negoziazioni, riassume quanto detto dall'altra persona ed è il modo migliore per dimostrare che hai compreso quello che sta dicendo. Quando utilizzi frasi quali "da quanto ho capito, il tuo piano è...", metti in evidenza la tua volontà di capire l'altro punto di vista sull'argomento.
- **Dare feedback:** il feedback indica che hai preso in considerazione quanto detto dall'altra persona, dimostrando che non hai semplicemente ignorato le loro opinioni; sei disposto a discutere ulteriormente i loro punti.
- **Essere consapevole:** simile al feedback, la consapevolezza è un ottimo modo per individuare le preoccupazioni dell'altra parte, per lavorare insieme alla risoluzione dei problemi comuni.

Puoi esercitarti durante un'attività di gioco di ruolo.

Al termine dell'attività, puoi chiedere al tuo partner di gioco di ruolo se ha percepito la tua propensione all' ascolto attivo verso le argomentazioni degli altri. Puoi, quindi, chiedere loro, nello specifico, ciascuno degli aspetti sopra menzionati.

La prossima volta che fai una negoziazione o discuti, presta attenzione a questi aspetti e assicurati di ascoltare attivamente gli altri.

TIPO DI ATTIVITÀ

Attività complessa che richiede il completamento di un'altra.

ATTIVITÀ CONNESSE

Ricerca e pratica.

STRUMENTI E RISORSE NECESSARI

.

TEMPO NECESSARIO

30-40 minuti

Numero di partecipanti



2

SETTORI PERTINENTI

Includi uno o più settori per i quali questa competenza è rilevante. Scegli tra i seguenti settori:

- Estetica
- Agricoltura
- Arti
- Arti culinarie
- Economia
- Istruzione
- Ingegneria
- Informatica
- Giurisprudenza
- Management
- Assistenza medica e sanitaria (veterinaria inclusa)
- Militare
- Scienze naturali
- Amministrazione
- Pubblica amministrazione
- Scienze sociali
- Sport
- Turismo

ULTERIORI RISORSE

Tips on how to become an active listener:

<https://www.mindtools.com/CommSkill/ActiveListening.htm>

Video on how to listen better: https://www.ted.com/talks/julian_treasure_5_ways_to_listen_better

RIFERIMENTI

Active listening: the key to successful negotiations : <https://drivinginnovation.ie.edu/active-listening-the-key-to-successful-negotiations/>

Negotiation Skills for Win-Win Negotiations : <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/listening-skills-for-maximum-success/#:~:text=One%20skill%20to%20cultivate%20that,need%20to%20build%20creative%20deals.>

IMMAGINE



<https://unsplash.com/photos/lp1AKIUV3yo>

INTRODUZIONE

Questa scheda azione ti aiuterà a capire quanto sia importante l'ascolto attivo all'interno di un processo di negoziazione. Questa scheda include anche alcuni trucchi per esercitare le tue capacità di ascolto attivo.

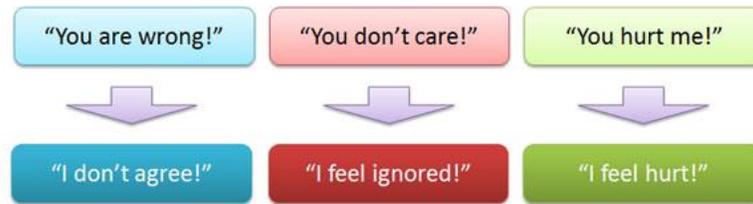
Comunicazione assertiva.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'

Come sappiamo, la negoziazione è un metodo utilizzato dalle persone per appianare le differenze. La negoziazione è un processo mediante il quale si raggiunge un compromesso o un accordo, evitando litigi e controversie. A volte però non si possono evitare litigi e controversie. Si creano situazioni difficili con cui dobbiamo confrontarci. Come affrontare queste situazioni in un contesto negoziale?

Un modo molto efficace per gestire le situazioni difficili è imparare a essere più assertivi. Essere assertivi non significa solo esprimere i propri diritti; si tratta anche di rendere la tua comunicazione con gli altri ancora più efficiente. Questo aspetto ti aiuterà, soprattutto se hai a che fare con persone con comportamenti aggressivi o passivi.

Ci sono diversi modi in cui puoi esprimerti per raggiungere questo obiettivo. Tutto quello che devi fare è imparare a migliorare il tuo modo di comunicare ed essere più assertivo, ad esempio strutturando diversamente ciò che vuoi dire. Guarda l'immagine qui sotto.



Altri esempi su come essere più assertivi, comportano dire:

- "Non sono d'accordo" piuttosto che "Ti sbagli" o
- "Sono trattato ingiustamente" piuttosto che "Sei così ingiusto".

Per formulare le tue frasi in modo più assertivo, potresti anche provare a iniziare quanto vuoi dire, usando quanto segue:

- "Io non voglio che tu..."
- "Mi è piaciuto quando hai detto..."
- "Mi è piaciuto quando hai fatto..."
- "Quando lo fai... mi sento..."
- "La penso diversamente. Penso che..."
- "Accettiamo di non essere d'accordo su questo e andiamo avanti".
- "Quando lo fai... mi sento... perché..."
- "Ho deciso di non..."

Ecco un breve elenco di come diventare più assertivi:

- prestare costante attenzione alle tue esigenze e ai tuoi desideri. Sii gentile e attento nei confronti di te stesso.
- Affronta le tue paure, esercitati ad essere assertivo ed esponiti con moderazione. Ogni volta che ne hai l'occasione, pratica l'assertività predisponendoti a imparare.
- Impara a gestire la tua paura, il dubbio, la vergogna e il senso di colpa. Riconoscili, fai loro spazio e usali come innesco per l'auto-riflessione.
- Lavora sul tuo linguaggio del corpo.
- Inizia subito a fare qualsiasi tipo di esercizio o sport.
- Sviluppa le tue competenze sociali e comunicative.
- Cammina con orgoglio in giro per il mondo con la mentalità dell'abbondanza e resta flessibile su come soddisfare le tue esigenze.
- Sublima i tuoi bisogni: usa l'umorismo o altri meccanismi di difesa, maturi.

Sviluppando una sana assertività, ti sentirai più sicuro, le tue relazioni miglioreranno, i sentimenti negativi scompariranno e ti sentirai molto meglio e più felice in generale.

Ora che hai una visione chiara di cos'è l'assertività, ecco cosa puoi fare per esercitarti. Ricorda solo che, quando pratichi l'assertività devi iniziare dalle piccole cose.

Come esperimento, fai una piccola azione assertiva usando l'auto-esposizione, che, al momento, non è qualcosa che faresti naturalmente. Alcuni esempi di assertività attraverso l'auto-esposizione possono essere:

1. Partecipa ad un incontro e presentati ad alcune persone;



| |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 2. Chiedi alla persona che ti piace di uscire; 3. Non scappare dal conflitto, ma cerca di gestirlo; 4. Sorridi la prossima volta che qualcuno ti interrompe; 5. Di "no" a qualcosa che non ti piace; 6. Se non ti piace qualcuno, trova qualcosa che ti piace di quella persona e falle i complimenti. |
| <p>TIPO DI ATTIVITÀ</p> |
| <p>Attività semplice che può essere svolta nell'immediato, senza richiedere il completamento di un'altra.</p> |
| <p>ATTIVITÀ CONNESSE</p> |
| <p>.</p> |
| <p>STRUMENTI E RISORSE NECESSARI</p> |
| <p>.</p> |
| <p>TEMPO NECESSARIO</p> |
| <p>50-60 minuti</p> |
| <p>Numero di partecipanti</p> |
| <p>2-6</p> |
| <p>SETTORI PERTINENTI</p> |
| <p>Includi uno o più settori per i quali questa competenza è rilevante. Scegli tra i seguenti settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estetica • Agricoltura • Arti • Arti culinarie • Economia • Istruzione • Ingegneria • Informatica • Giurisprudenza • Management • Assistenza medica e sanitaria (veterinaria inclusa) |



- **Militare**
- **Scienze naturali**
- **Amministrazione**
- **Pubblica amministrazione**
- **Scienze sociali**
- **Sport**
- **Turismo**

ULTERIORI RISORSE

RIFERIMENTI

Formulate Your Sentences Using Effective Assertiveness Skills
<https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/835/categoryId/119/Formulate-Your-Sentences-Using-Effective-Assertiveness-Skills.aspx>

11 Ways to Be More Assertive: <https://www.healthline.com/health/how-to-be-more-assertive>

IMMAGINE

<https://unsplash.com/photos/V5vqWC9gyEU>

INTRODUZIONE

Questa scheda azione ti aiuterà a imparare quanto è importante l'assertività all'interno di un contesto di negoziazione o nella vita in generale. Questa scheda include anche alcuni trucchi ed esercizi per esercitare la tua assertività.

1.1.1. DOMANDE DI VALUTAZIONE

VALUTAZIONE

1. Quale delle seguenti è una delle fasi di una negoziazione di successo?
 - a. **Brainstorming**
 - b. **Analisi SWOT**
 - c. **Chiarimento degli obiettivi**
 - d. **Tutto quello menzionato sopra**
2. Non devi prepararti prima di una negoziazione.



- a. Vero
- b. **Falso**

3. Come si può diventare più assertivi?

- a. **Gestisci la tua paura, dubbio, vergogna e senso di colpa.**
- b. **Lavora sul tuo linguaggio del corpo.**
- c. **Sviluppa le tue competenze sociali e comunicative.**
- d. **Tutto quello menzionato sopra**

4. Devi essere membro di un'organizzazione ufficiale per avviare un gruppo di dibattito

- c. **Vero**
- d. **Falso**

5. Quale delle seguenti frasi puoi usare per comunicare in modo più assertivo?

- a. **"Non ti importa di me"**
- b. **"Non sono d'accordo"**
- c. **"Ti sbagli"**

6. Dare feedback può dimostrare che sei un ascoltatore attivo

- a. **Vero**
- b. **Falso**