

**PROTOCOLLO D'INTESA**  
**TRA**  
**MINISTERO DELL'ISTRUZIONE E CONSIGLIO NAZIONALE FORENSE**

- ALLEGATO 3 -

SCUOLA SECONDARIA DI PRIMO GRADO

**PROGETTO.** *STUDIO O PARTITA ALLA PLAY STATION? LA VITA È UN NEGOZIATO. MEDIAZIONE E NEGOZIAZIONE: TRA EMOTIVITA', RAZIONALITA' E DIRITTO*<sup>1</sup>

**DESCRIZIONE.** Non sempre una trattativa porta ad un accordo: ciò significa che non sussistono i presupposti oggettivi o che le parti non sono riuscite ad individuarli?

Non è (solo) una questione di “bravura” o di competenza nel merito della questione: ci sono situazioni in cui le parti non avendo a disposizione tutte le informazioni di cui necessitano per prendere una decisione ottimale, finiscono per incappare in errori cognitivi (cd. *giochi ad informazione imperfetta*).

In altri casi il negoziato si trasforma in conflitto: assai più difficile da gestire e spesso alimentato da emozioni di cui non sempre si ha consapevolezza o controllo.

La razionalità fa i conti con l'emotività: il lato “irrazionale” che emerge nei processi decisionali.

**DESTINATARI.** Il progetto si rivolge agli studenti delle scuole secondarie di primo grado quale proposta didattica volta (anche) ad affiancare l'insegnamento trasversale dell'educazione civica prevista dalla legge 20 agosto 2019, n. 92.

**METODOLOGIE** Il numero dei partecipanti è limitato ad una classe, l'evento non è pensato come una lezione frontale o una relazione, ma come un workshop che implica interazione d'aula, con ruolo attivo dei presenti e svolgimento di simulazioni, *role play* e giochi vari (puzzle, gioco della fune ecc.) cui seguirà un debriefing in cui ognuno potrà confrontarsi direttamente con gli altri e con il docente.

**OBIETTIVI EDUCATIVI.** Il vivere in società comporta una necessaria preparazione per diventare un buon “*civis*” inteso nel senso di cittadino che concorre al bene comune prendendosi cura della collettività alla quale appartiene e nella quale è chiamato ad esercitare i suoi diritti personali, sociali e politici, conoscendone e rispettandone le regole. Questo percorso progettuale si rivolge ai “cittadini del futuro”, con l'obiettivo di educarli a negoziare: il negoziato per alcuni è un'arte e per altri una scienza. In ogni caso è un'attività umana fondamentale che può essere svolta

---

<sup>1</sup> A cura degli Avvocati **Luigi Andreozzi** (Foro di Ascoli Piceno) e **Roberto Brancaccio** (Foro di Ascoli Piceno), Componenti esterni del Gruppo di lavoro CNF in materia di progetti sulla educazione alla legalità.

## ALLEGATO n. 3 al Protocollo di intesa CNF/MI del 22 luglio 2020

in modo intelligente e costruttivo: ciò significa concentrarsi non solo sugli aspetti giuridici ma anche essere in grado di elaborare una o più strategie.

**FINALITA'.** L'abilità negoziale fa parte delle cd. soft skill che entrano in gioco ogniqualvolta un contenuto tecnico sia oggetto di una trattativa, da ciò gli obiettivi principali del progetto: capacità di comunicare efficacemente, attitudine al *problem solving* e competenze relazionali.

Programma
<i>In base al tempo a disposizione il programma tratterà i seguenti argomenti:</i>
Percezioni e inferenze: la realtà che...non esiste
Comunicazione in teoria e pratica: fraintendersi è facile
Tecniche competitive e cooperative: quando e come scegliere
Stili negoziali ed atteggiamenti
Negoziato e conflitto: acqua o benzina sul fuoco?
Etica del negoziatore
<i>Problem solving, overconfidence ed errori cognitivi</i>
Persuadere o convincere
Emotività e razionalità al tavolo delle trattative