

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*¹

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

¹ 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: frantendersi 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