



IV Workshop "GIOCARRE PER IMPARARE": LA NEGOZIAZIONE

MOLINETTO, 10 NOVEMBRE 1991

Anche quest'anno novembre è il mese dell'appuntamento con questa attività diventata ormai tradizionale.

Troppo breve per essere un seminario.

Troppo attivo per essere un convegno.

Troppo esplicita per essere una giornata di studio.

Troppo "densa" per essere una kermesse.

Troppo articolata per essere una dimostrazione.

E' un'occasione di confronto fra addetti ai lavori o aspiranti tali.

Come formatori all'ARIPS utilizziamo da sempre come strumenti didattici particolarmente efficaci giochi psicopedagogici di varia natura e caratteristiche, scelti in relazione agli obiettivi che intendiamo raggiungere in quel contesto.

Ma non siamo i soli ad utilizzare tali tecniche: esse trovano un soddisfacente utilizzo in molti settori connessi in genere con l'espansione della personalità, la crescita in senso generale e lo sviluppo del potenziale individuale e collettivo.

Insomma il gioco, come molti già hanno detto prima di noi, è il modo "classico" di allenarsi per affrontare adeguatamente le situazioni concrete.

Il tema scelto quest'anno, la NEGOZIAZIONE, dovrebbe consentire il perseguimento dei seguenti obiettivi:

- * sperimentazione del processo di negoziazione
- * utilizzo delle risorse del gruppo
- * perfezionamento delle capacità di mediazione individuali
- * riflessione relativamente alle reazioni emotive stimulate da situazioni di contrattazione.

La giornata si svolgerà sperimentando due diverse modalità:

- il mattino si lavorerà in piccoli gruppi dove, con l'aiuto di un conduttore, si sperimenteranno esercitazioni focalizzate sulla negoziazione fra individui in un contesto collettivo;
- il pomeriggio verrà proposta un'attività di grande gruppo che consentirà la sperimentazione della negoziazione fra gruppi/entità fra loro diversi e distinti.

Una riflessione finale chiuderà la giornata.

staff

Ferruccio Cavallin - Guido Contessa - Ignazio Drudi -
M. Vittoria Sardella - Margherita Sberna - Aldo Terracciano

costi

per Enti f. 120.000; per singoli f. 80.000; per soci f. 50.000 (a tutte le cifre va aggiunta l'iva se si richiede la fatturazione).
La quota va inviata all'atto dell'iscrizione.

SEDE & ORARI: - l'incontro si svolgerà a Molinetto di Mazzano presso la sede dell'ARIPS dalle ore 9,30 alle 18.

SCADENZA ISCRIZIONI: 31 ottobre



IV WORKSHOP GIOCARE PER IMPARARE - LA NEGOZIAZIONE

Molinetto di Mazzano - 10 novembre 91

- ore 9,30 - Registrazione partecipanti
- ore 10 - Divisione dei partecipanti in gruppi di lavoro
- ore 10,15- Esercitazioni sulla negoziazione
- * Negoziazione tra la Bibapharma e la Angeletti Farmaceutica
 - * Comitato Post-Catastrofe
 - * Il lotto di terreno
- ore 12 - Negoziazione fra gruppi
- * Cerchi & quadrati
- ore 14,15- Esercitazioni sull'integrazione fra i gruppi
- * Dal semplice al complesso
- ore 16,15- Negoziazione & integrazione: cenni teorici
- ore 17 - Riflessioni conclusive

Conduttori: Guido Contessa
Margherita Sberna
Aldo Terracciano

Bibliografia: - F.Cavallin - M.Sberna " La negoziazione-39 esercitazioni per imparare l'arte della contrattazione" (titolo provv.)CLUP
- AA.VV. (a cura di M.Sberna) " Giochi Psicopedagogici 3 - La decisione"
Clup, MI