Unità 1: Gioco dei 2 dollari

|  |
| --- |
| SCENARIO 1 |
| *Note per il trainer: Ogni partecipante deve vedere solo le sue istruzioni. Avranno 5 minuti per negoziare e infine commenterete l’esercizio.*  Partecipante 1:  Questo esercizio avrà un limite di tempo. Devi svolgere il tuo compito in 5 minuti. Puoi inventare qualsiasi storia tu voglia, per vincere quanti più 2 dollari possibili. Comunque, tieni a mente che è molto importante portare a termine questa scadenza e raggiungere l’ obiettivo: questa è la tua priorità più importante.  Partecipante 2:  Cerca di ottenere quanti più 2 dollari possibili. Cerca di raggiungere un accordo efficace inventando qualsiasi storia tu voglia. È estremamente importante riuscire a racimolare almeno i soldi per tornare a casa stasera: 50 centesimi. Se non riesci a raccogliere almeno 50 centesimi, dovrai camminare al buio e al freddo per più di un’ora per tornare a casa. Cerca comunque di guadagnare più possibile; di essere più efficace possibile.  *Suggerimenti per il trainer: Osserva come il Partecipante 1 stabilisce la cifra da chiedere e qual è la sua strategia di negoziazione. Per il Partecipante 2, controlla se hanno raccolto più del minimo richiesto dall’attività, come si sono approcciati al compito e come hanno deciso che cifra chiedere e perchè.* |
|  |
| SCENARIO 2 |
| *Note per il trainer: Ogni partecipante deve vedere solo le sue istruzioni. Avranno 5 minuti per negoziare e infine commenterete l’esercizio.*  Partecipante 1:  Cerca di ottenere quanti più 2 dollari possibili; inventa qualsiasi storia tu voglia. Qualsiasi altro obiettivo tu abbia, dovresti preoccuparti di raccogliere almeno 80 centesimi dei 2 dollari previsti perchè devi telefonare la tua famiglia che altrimenti sarà enormemente preoccupata e arrabbiata. Così,cerca di fare del tuo meglio, ricordando che devi raccogliere almeno 80 centesimi.  Partecipante 2:  Cerca di ottenere quanti più 2 dollari possibili, puoi inventare qualsiasi storia tu voglia. È estremamente importante che tu raccolga almeno 1 dollaro in questa fase.  *Suggerimenti per il trainer:in questo scenario i partecipanti dovrebbero negoziare facilmente perchè i loro target insieme sono inferiori a 2 dollari. Cerca di osservare chi ha provato a ottenere più della somma minima richiesta, come si sono approcciati al compito, come hanno stabilito che cifra chiedere e perchè.* |
|  |
| SCENARIO 3 |
| *Note per il trainer: Ogni partecipante deve vedere solo le sue istruzioni. Avranno 5 minuti per negoziare e infine commenterete l’esercizio.*  Partecipante 1:  Sei stato accuratamente selezionato per questo particolare obiettivo in questa simulazione. È importante che tu raggiunga almeno 1 dollaro e 30 centesimi. Sentiti libero di inventare qualsiasi storia tu voglia; cerca di raccogliere quanti più 2 dollari possibili.  Partecipante 2:  Cerca di ottenere quanti più 2 dollari possibile; puoi inventare qualsiasi storia tu voglia. È molto importante che tu raccolga almeno 1 dollaro e 60 in questa fase.  *Suggerimenti per il trainer: In questo caso, la somma totale dei partecipanti è superiore a 2 dollari. Controlla come hanno negoziato i partecipanti e chi ha fatto concessioni, e come si sono sentiti quando hanno realizzato di non essere in grado di portare a termine l’attività e di ottenere la cifra minima richiesta. Quali sono stati i loro argomenti nell’arrendersi agli altri partecipanti, quali opzioni future hanno considerato, se ci sono state.* |
|  |
| SCENARIO 4 |
| *Note per il trainer: Ogni partecipante deve vedere solo le sue istruzioni. Avranno 5 minuti per negoziare e infine commenterete l’esercizio.*  Partecipante 1:  Sei un negoziatore abile e ben noto. Sei molto conosciuto per ottenere sempre un penny in più rispetto a qualsiasi concorrente. Cerca di immaginare che non vedrai mai più l’altra persona, e che chiunque altro sta aspettando di vedere se riesci a vincere questa partita. Inventa qualsiasi storia tu voglia, qualsiasi caso tu voglia. Cerca di ottenere quanti più 2 dollari possibili. Questa è una possibilità per confermare la tua formidabile reputazione come concorrente. Vai!  Partecipante 2:  La persona con la quale hai a che fare probabilmente non vuole dirti che sta pasando un mese difficile. Il mese scorso è stato un disastro: problemi economici, difficoltà familiari e nessuno di questi per colpa sua. Nonostante tutto, il tuo collega si sta riprendendo. Inventa qualsiasi storia tu voglia per ottenere quanti più 2 dollari possibili. (Ricorda soltanto che il tuo compagno ha passato un momento davvero difficile).  *Suggerimenti per il trainer: Questa è una negoziazione molto complicata, perchè le istruzioni date creano tensione e pressione. Conduci un feedback su come è stato affrontato il compito, sugli elementi considerati, le strategie usate e altre implicazioni che devono essere prese in considerazione.* |

*Adattato da:*

[*http://www.bssve.in/StudyMaterials/MB030.pdf*](http://www.bssve.in/StudyMaterials/MB030.pdf) *and* [*http://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-667-negotiation-and-conflict-management-spring-2001/lecture-notes/about\_game.pdf*](http://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-667-negotiation-and-conflict-management-spring-2001/lecture-notes/about_game.pdf)