

Una lezione basata sulla letteratura per negoziazione e comunicazione

Guida alle Lezioni di Gruppo per Educatori di
Adulti



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"Il sostegno della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del contenuto, che riflette solo il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'utilizzo che può essere fatto delle informazioni ivi contenute".

Target: Educatori

Attività: Lezione di Gruppo

Obiettivo: Un modello di lezione di gruppo per gli educatori perché costruiscano la propria lezione creativa basata sulla letteratura per le abilità di negoziazione e comunicazione



Obiettivi di apprendimento e risultati di questa guida:

OBIETTIVI

Fornire agli studenti l'opportunità di vedere la vita e tutta la sua direzione e colore

Aiutare gli studenti ad osservare la relazione tra la letteratura ed altri campi di studio

Aiutare gli studenti a sviluppare modelli di pensiero e di comportamento sull'abilità imprenditoriale facendo uso della letteratura

Accrescere la consapevolezza delle capacità di negoziazione e comunicazione

RISULTATI

Gli studenti saranno in grado di esprimere i dettagli, la trama e i personaggi dell'opera letteraria.

Gli studenti saranno in grado di trovare connessioni tra l'opera letteraria e le competenze imprenditoriali.

Gli studenti saranno in grado di identificare gli elementi principali delle abilità di negoziazione e comunicazione.

Gli allievi saranno in grado di trasferire le conoscenze relative a queste abilità a situazioni di vita reale.

Gli allievi saranno in grado di analizzare l'opera letteraria in termini di abilità di negoziazione e comunicazione.



Metodi usati durante la sessione:



**Breve introduzione al tema e
all'opera letteraria**



**Autoriflessione e
autoapprendimento**



**Guardare ed ascoltare
un video**



Discussioni guidate



Esercizio pratico



Piano per la Lezione di Gruppo:

Durata: 5 ore

Attrezzatura e materiali necessari:

- Un computer portatile e un proiettore
- Dispense cartacee con le opere letterarie da esaminare
- Un breve video di animazione dell'opera letteraria
- Fogli di carta, penne e matite colorate
- Altri oggetti per supportare le attività, come l'Ice-breaking

SUPPORTO DIGITALE

Per il coinvolgimento degli studenti nella fase di valutazione finale: **Mentimeter / Kahoot**



Struttura e materiali per la lezione di gruppo

Tema
selezionato:
Negoziazione e comunicazione

STRUTTURA

1. Attività rompighiaccio
2. Presentazione delle abilità di negoziazione e comunicazione
3. Introduzione dell'opera letteraria selezionata
4. Discussione guidata:
 - Interpretazione dell'opera letteraria
 - Analisi degli elementi dell'opera letteraria
5. Analisi del processo di negoziazione e comunicazione
6. Competenze di negoziazione e comunicazione attraverso la lente dell'opera letteraria
7. Conclusioni
8. Riepilogo competenze di negoziazione e comunicazione

MATERIALI

1. Guida alla lezione di gruppo
2. Database di opere letterarie
3. Metodologia su come applicare le arti e la letteratura per l'educazione, la creatività e l'innovazione
4. Link a fonti per trovare maggiori informazioni sull'opera letteraria (opzionale)



1. Attività rompighiaccio (in caso di sperimentazione virtuale)

Agli studenti vengono fornite quattro diverse situazioni relative ai conflitti, ed essi discutono sulle possibilità finali, ad es. vincere-vincere, perdere-vincere, perdere-perdere o parzialmente vincere-parzialmente perdere.

Esempio di situazione N.1.

Bayram e Veysel giocano a calcio nel giardino della scuola. Dopo un po', iniziano a discutere e persino a gridare l'uno contro l'altro su chi sarà il portiere. L'insegnante di turno che li ha osservati per un po' arriva e dice "se una partita si trasforma in un litigio, allora non giocate neanche voi" e prende la palla e se ne va.

- 1-Con quale situazione si è concluso questo conflitto?
- 2-Come avrebbero potuto risolvere il problema?
- 3-Hai mai sperimentato una situazione di perdita-perdita o senza vincitori? Cosa è successo? Come ti sei sentito?



1. Attività rompighiaccio (in caso di sperimentazione virtuale)

Agli studenti vengono fornite quattro diverse situazioni relative ai conflitti, ed essi discutono sulle possibilità finali, ad es. vincere-vincere, perdere-vincere, perdere-perdere o parzialmente vincere-parzialmente perdere.

Esempio di situazione N.2.

Nur e Sema sono due amiche intime. L'una all'insaputa dell'altra, entrambe vogliono fare la rappresentante di classe. L'insegnante vuole sapere chi vuole essere candidato. Quando Sema vede Nur alzare la mano, rinuncia ad essere candidata.

- 1-Con quale situazione si è concluso questo conflitto?
- 2-Come hanno potuto risolvere il problema?
- 3-Hai mai sperimentato una situazione di vittoria-perdita o hai mai vissuto una situazione in cui hai rinunciato? Cosa è successo? Come ti sei sentito?



1. Attività rompighiaccio (in caso di sperimentazione virtuale)

Agli studenti vengono fornite quattro diverse situazioni relative ai conflitti, ed essi discutono sulle possibilità finali, ad es. vincere-vincere, perdere-vincere, perdere-perdere o parzialmente vincere-parzialmente perdere.

Esempio di situazione N.3.

Murat e Firat sono fratelli. Entrambi indossano i vestiti l'uno dell'altro. Un giorno, entrambi vogliono indossare lo stesso paio di pantaloni e lo stesso maglione. Dopo una lunga trattativa, Firat decide di indossare il maglione con un altro paio di pantaloni e Murat decide di indossare i pantaloni con un altro maglione.

- 1-Con quale situazione si è concluso questo conflitto?
- 2-Hai mai sperimentato una situazione di parziale vittoria-parziale sconfitta, in altre parole hai mai avuto una situazione in cui sei dovuto scendere a compromessi? Cosa è successo? Come ti sei sentito?



1. Attività rompighiaccio (in caso di sperimentazione virtuale)

Agli studenti vengono fornite quattro diverse situazioni relative ai conflitti, ed essi discutono sulle possibilità finali, ad es. vincere-vincere, perdere-vincere, perdere-perdere o parzialmente vincere-parzialmente perdere.

Sample situation N.4.

Un gruppo di amici si incontra per il fine settimana, ma non riescono a decidere cosa fare. Alcuni di loro vogliono andare al cinema mentre altri vogliono sedersi in un caffè, bere il tè e chiacchierare. Proprio quando stavano per avere una discussione, uno di loro dice «abbiamo tempo, perché non facciamo entrambe le cose?»

- 1-Con quale situazione si è concluso questo conflitto?
- 2-Hai mai sperimentato una situazione di vittoria-vittoria? Cosa è successo? Come ti sei sentito?



1. Attività rompighiaccio (in caso di sperimentazione virtuale)

Tema: Differenze di prospettive

Materiali: Due note adesive di colore diverso, attaccate una sul lato opposto dell'altra.

Istruzioni

1. Il facilitatore tiene le due note adesive di colore diverso, incollate una dietro l'altra, e si posiziona al centro del gruppo di partecipanti.
2. Il facilitatore dice ai partecipanti che vedranno una nota adesiva e che devono gridare il suo colore.
3. Il facilitatore mostra ai partecipanti la nota adesiva in modo che metà della stanza veda un lato e l'altra metà l'altro lato.
4. Quando i partecipanti gridano due colori diversi, il facilitatore sembra confuso e chiede loro di gridare di nuovo.
5. Il facilitatore gira la nota adesiva in modo che tutti possano vedere entrambi i lati e i due colori diversi.

Segue una discussione di debriefing.

- In che modo la tua posizione nella stanza ha influenzato ciò che hai visto?
- Cosa hai pensato quando hai sentito le persone gridare un colore diverso?
- C'è stato qualcuno che non ha visto chiaramente la nota adesiva? Come si è sentita quella persona?
- Come può essere tradotto in situazioni di vita reale quando le persone hanno accesso solo ad una parte della realtà o non ne hanno accesso affatto?
- Possono coesistere due opinioni completamente opposte?
- A volte si generano conflitti per situazioni come questa, in cui le persone non possono comprendere che la realtà è complessa e vogliono vedere solo la loro parte della storia. Puoi fare qualche esempio dalla vita reale?
- Cosa si può fare per mostrare alle persone con opinioni opposte "l'altro lato", la prospettiva dell'altro?



Negoziare e Comunicazione

2. Semplice introduzione al tema



Una negoziazione è una discussione strategica che risolve una questione in un modo che entrambe le parti trovano accettabile. In una negoziazione, ogni parte cerca di persuadere l'altra ad accettare il suo punto di vista. Negoziando, tutte le parti coinvolte cercano di evitare di litigare, ma si accordano per raggiungere una qualche forma di compromesso.

Una comunicazione efficace è cruciale per la negoziazione, la persuasione e la relazione con i diversi comportamenti umani. La capacità di ascoltare, fare le domande giuste al momento giusto e presentarsi con sicurezza e credibilità è una parte importante del sottile mix di abilità necessarie per avere successo nel nostro mondo complesso.

Le capacità di comunicazione sono le abilità che si usano quando si danno e si ricevono diversi tipi di informazioni. Le abilità di comunicazione coinvolgono l'ascolto, la parola, l'osservazione e l'empatia.

Le competenze comunicative permettono di capire ed essere capiti dagli altri. Esse possono includere ma non sono limitate alla condivisione di idee con gli altri, all'ascolto attivo nelle conversazioni, al dare e ricevere feedback e al parlare in pubblico.



“Per comunicare efficacemente,
dobbiamo renderci conto che
siamo tutti diversi nel modo in
cui percepiamo il mondo e
usare questa comprensione
come guida alla nostra
comunicazione con gli altri”.

—Anthony Robbins



Attività di riscaldamento all'introduzione dell'argomento

Agli studenti viene chiesto di rispondere a queste domande per rivelare le loro conoscenze pregresse.

- Vorresti cambiare qualcosa nella tua vita? Se sì, cosa?
- Ti consideri coraggioso o cauto? Quanto sei coraggioso? Su cosa sei prudente?
- Hai mai sognato / pensato di scoprire il mondo / cambiare il tuo modo di vivere?
- Quale sarebbe la tua reazione se qualcuno cercasse di allontanarti dal tuo obiettivo? Continueresti sulla tua strada e seguiresti i tuoi sogni o li ascolteresti e rinunceresti?
- **Come mai così poche persone sono d'accordo con te?**
(Peter Thiel, star 021)



3. Introduzione all'opera letteraria

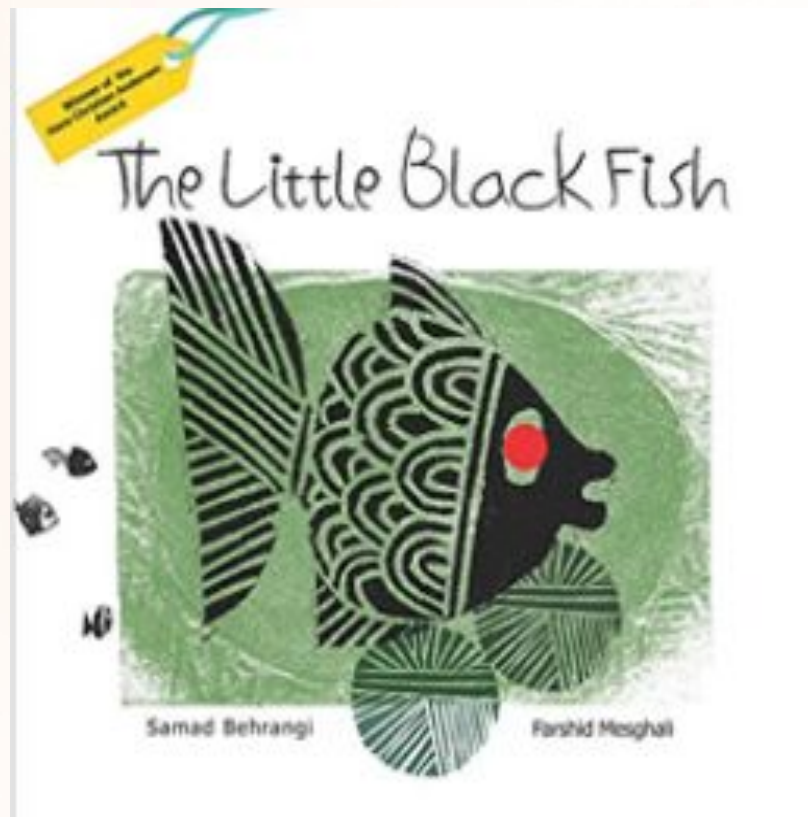
L'Opera Letteraria: IL PESCIOLINO NERO

L'autore: Samad Behrangi

Data di pubblicazione: 1968

Lingua Originale: Persiano

Illustrazioni originali di: Farshid Mesghali



Il Pesciolino Nero



<https://www.youtube.com/watch?v=CvMgac4rrWU>

4.1 Discussione guidata: Interpretazione

Come interpretare le opere d'arte

Gli educatori chiederanno agli studenti di descrivere ciò che vedono / sentono / capiscono dall'opera letteraria selezionata.

L'obiettivo della discussione è condividere i punti di vista personali, i sentimenti e i pensieri dei partecipanti sull'opera letteraria. Lo scopo è incoraggiare i partecipanti a condividere la loro opinione sottolineando che non esistono risposte sbagliate.

Domande possibili:

- *Cosa ti fa pensare/sentire quest'opera letteraria?*
- *Secondo te, su cosa si concentra l'attenzione dell'autore?*
- *Come ti senti quando pensi alla frase «Viaggio verso l'ignoto»?*

Un gioco di riflessione:

Se fossi il Pesciolino Nero.....

Se io fossi le creature marine incontrate con il pesciolino nero, direi.....



4.2 *Discussione guidata: Analisi*

Come analizzare le opere d'arte

Analizzare il lavoro in termini di elementi che compongono l'opera letteraria rappresentata in esso. Gli educatori guideranno poi la discussione per permettere agli studenti di elaborare la loro descrizione sull'argomento imprenditoriale in discussione attraverso gli elementi analizzati.

Possibili domande per la *Discussione guidata sulle opere osservate/introdotte*:

- 1. Riconoscete qualcosa in quest'opera letteraria che vi fa pensare ad alcune delle caratteristiche dell'abilità di negoziazione e comunicazione?*
- 2. Come risponderesti ai personaggi dell'opera utilizzando le abilità di negoziazione e comunicazione se tu fossi il pesciolino nero?*
- 3. Considerando gli elementi dell'opera, come adatteresti questi elementi alla tua vita reale?*



5. Analisi del processo di negoziiazione e comunicazione

L'educatore guiderà gli studenti ad identificare quali sono le fasi del processo di *Negoziiazione e Comunicazione*:

Fasi della Negoziiazione

- Prepararsi
- Scambiarsi Informazioni
- Trattare
- Concludere
- Eseguire.



Non ci sono scorciatoie per la **preparazione** della negoziazione. Costruire la fiducia nelle negoziazioni è la chiave. Le capacità di comunicazione sono fondamentali durante la **contrattazione**.

Strategie di Comunicazione

Concentratevi sul problema, non sulla persona.
Siate genuini piuttosto che manipolatori.
Empatizzate piuttosto che rimanere distaccati.
Siate flessibili verso gli altri.
Date valore a voi stessi e alle vostre esperienze.
Usate risposte affermative.



6. Competenze di negoziiazione e comunicazione attraverso la lente dell'opera letteraria

Domanda di apertura:

Dove possiamo trovare tratti di negoziazione e comunicazione in quest'opera letteraria?

Per guidare questa discussione si può utilizzare il supporto di una o più delle seguenti attività:

- Sessioni di Q&A – sull'argomento e sull'opera letteraria
- Mappe mentali sull'argomento dell'attività
- Agli studenti viene chiesto di cambiare il flusso dell'opera letteraria in relazione alle loro opinioni

Dovreste raccogliere le risposte degli studenti ed ascoltare le loro diverse analisi ed elaborazioni.



Elementi di negoziazione nell'opera letteraria

“Nessuno mi ha messo in testa niente. Ho il mio cervello per ragionare da solo e i miei occhi per vedere” controbatté il pesciolino.

La vicina chiese alla mamma “Sorella, ti ricordi di quella lumaca a spirale?”

“Certo! Hai ragione, gironzolava sempre intorno a mio figlio. Che Dio lo maledica!”

“Mamma, per favore, era un mio amico” rispose il pesciolino

“Non ho mai sentito parlare di un'amicizia tra un pesce e una lumaca”, sbeffeggiò la mamma

“E non ho mai sentito parlare di un pesce e una lumaca nemici. Ma voi avete deciso di farla annegare”, disse il pesciolino

“Non parliamo del passato”, intervenne la vicina

“Ma se ha tirato fuori lei il discorso”, rispose il pesciolino

La mamma ribatté “Meritava la morte. Non ricordi tutte quelle cose che diceva ovunque andasse?”

Il figlio rispose infastidito “Allora uccidete pure me, sto dicendo le stesse cose”

La lite attrasse gli altri pesci che vennero ad ascoltare con disappunto le parole del pesciolino.

“Pensi di farci pena?”, chiese un vecchio pesce

“Dovremmo punirti”, confermò un altro

“Andate via! Lasciate stare il mio piccolino!”, intervenne la mamma

Elementi di negoziazione nell'opera letteraria

“Signora, se suo figlio si comporta male, merita una punizione”, aggiunse un altro

Il vicino disse “Mi vergogno di essere il vostro vicino”

Un altro pesce disse “Facciamo a questo moccioso quello che abbiamo fatto a quella lumaca, prima che siatropo tardi”

Mentre i pesci cercavano di acciuffare il pesciolino nero, alcuni suoi amici riuscirono a tirarlo fuori dalla rissa.

La mamma iniziò a piangere “Mio figlio mi sta lasciando! Cosa posso fare? Che disgrazia...”

“Mamma non piangere per me, piangi per questi poveri vecchi pesci”, disse il figlio

“Ehi piccoletto non fare lo spiritoso!”, esclamò uno dei pesci

“Se te ne vai e te ne penti non pensare di tornare, non te lo permetteremo!”, aggiunse un secondo

E un terzo “Sono fantasticherie da giovani, non andare!”

E un quarto “Cos’ha di sbagliato questo posto?”

E un quinto “Non c’è nessun altro mondo. Il mondo è qui! Torna indietro!”

E un sesto “Se ragioni e torni indietro, allora penseremo davvero che sei un pesce intelligente”

Elementi di comunicazione nell'opera letteraria

Il pesciolino vide il granchio, si spaventò e lo salutò da lontano. Il granchio se ne accorse e disse “Che pesce educato! Vieni qua, piccoletto!”

“Signore, sto viaggiando per il mondo e non voglio essere una sua preda”, spiegò il pesciolino

“Perché sei così pessimista e spaventato?”, gli chiese il granchio

“Non sono né pessimista né spaventato. Dico quello che penso e che vedo”, rispose il pesciolino

“E allora dimmi cosa hai visto che possa farti pensare che io voglio catturarti”, disse il granchio

“Non fare finta di niente!”, esclamò il pesciolino

“Parli della rana? Quanto sei infantile! Ho un conto in sospeso con le rane. Le caccio perché credono di essere le uniche creature al mondo e di essere molto fortunate. Voglio che capiscano chi è il vero capo del mondo!”, spiegò il granchio, “Quindi non preoccuparti, non devi avere paura. Vieni qui piccoletto”

Mentre parlava, si avvicinava piano piano verso il pesciolino. La sua andatura era così divertente che il pesciolino scoppiò a ridere e disse “Poverino! Non sai neanche camminare, come pensi di essere il capo del mondo?”

Il pesciolino nero si tirò indietro dal granchio. Un'ombra si poggiò sull'acqua e un tonfo improvviso spinse il granchio nella sabbia. La lucertola rise talmente tanto all'espressione spaventata del granchio che scivolò e quasi cadde in acqua. Il granchio non poté rialzarsi.

Elementi di comunicazione nell'opera letteraria

Il pesciolino vide un pastorello sul bordo dello stagno con le sue pecorelle che immersero il muso in acqua e riempirono la vallata di belati.

Il pesciolino aspettò che le pecore se ne andassero, poi disse alla lucertola “Cara lucertola, io sono un pesciolino nero che sta andando alla ricerca della fine del ruscello. Penso tu sia un animale saggio, quindi vorrei chiederti una cosa”

“Dimmi tutto”, rispose lei

“Per strada mi hanno detto di stare molto attento al pellicano, il pesce sega e l'airone. Ne sai qualcosa?”

“Il pesce sega e l'airone non si trovano in quest'area, soprattutto il primo, che vive in mare”, rassicurò la lucertola, “però è possibile che ci sia qualche pellicano più giù. Stai attento a non farti ingannare, altrimenti finisci nel loro sacco”, aggiunse

“Quale sacco?”, chiese il pesciolino

“Sotto la gola il pellicano ha un sacco che contiene tanta acqua. Nuota sulla superficie con il becco aperto e i pesci, senza accorgersene, entrano nel sacco per poi finire direttamente nel suo stomaco. Se il pellicano non ha fame, conserva i pesci nel sacco per mangiarli più tardi”, rispose la lucertola

Strumenti di supporto

Per scoprire come trovare il collegamento tra l'opera letteraria e le caratteristiche delle abilità di negoziazione e comunicazione, gli studenti possono essere guidati nella discussione con il supporto di una o più delle seguenti attività selezionate dall'educatore:

Sessioni di Q&A – sull'argomento e sull'opera letteraria
Mappe mentali sull'argomento dell'attività
Schede con domande sull'opera letteraria
Quiz sull'argomento dell'attività e sull'opera letteraria
(usando **Kahoot** o **Mentimeter**)



7. Conclusioni

Al termine dell'attività dovrete iniziare a guidare il gruppo nella sua interpretazione dell'opera d'arte, spiegando come vede il tema attraverso le lenti dell'opera letteraria sotto osservazione.

Perché abbiamo scelto questo brano di letteratura:

Il Pesciolino Nero vuole esplorare oltre il piccolo ruscello che è la sua casa, ma sua madre e i suoi vicini lo scoraggiano e si prendono persino gioco della sua curiosità e apertura alla meraviglia.

Le creature che incontra lungo la strada gli insegnano lezioni importanti attraverso la negoziazione e la comunicazione e gli fanno imparare il tesoro più prezioso della vita: la libertà.

Il Pesciolino Nero impara che alcune persone non ti capiranno e non comprenderanno i tuoi desideri più profondi, alcune cercheranno di trattenerci e sparleranno alle tue spalle, mentre altre ti tenteranno o si rivolteranno contro di te. Alcuni verranno in tuo aiuto e altri ti getteranno in pasto agli aironi. Ma continua a provare e non arrenderti mai, perché non sai quando qualcosa che farai per qualcun altro cambierà la sua vita e riecheggerà in nuove generazioni.



8. Riepilogo competenze di negoziazione e comunicazione

La negoziazione è una comunicazione avanti e indietro progettata per raggiungere un accordo quando voi e l'altra parte avete alcuni interessi che sono condivisi e altri che sono opposti. La prima regola della negoziazione è che si deve essere in grado di comunicare ed ascoltare i desideri e i bisogni della situazione. Le abilità di negoziazione sono qualità che permettono a due o più parti di raggiungere un compromesso. Queste sono spesso soft skills e includono abilità come la comunicazione, la persuasione, la pianificazione, la strategia e la cooperazione. La capacità di influenzare gli altri è un'abilità importante per la negoziazione. Può aiutarvi a definire perché la vostra soluzione proposta è vantaggiosa per tutte le parti e incoraggiare gli altri a sostenere il vostro punto di vista.

Delle capacità di comunicazione essenziali includono l'identificazione dei segnali non verbali e l'esprimersi in un modo che sia coinvolgente. È importante capire il flusso naturale della conversazione e chiedere sempre un feedback. Le capacità di ascolto attivo sono inoltre cruciali per comprendere l'altra parte. Stabilendo una comunicazione chiara, si possono evitare malintesi che potrebbero impedire di raggiungere un compromesso.

La comunicazione è un'abilità appresa. Tuttavia, mentre la maggior parte delle persone nasce con la capacità fisica di parlare, non tutti possono comunicare bene a meno che non facciano sforzi speciali per sviluppare e raffinare ulteriormente questa abilità. La comunicazione è stata definita come l'atto di dare, ricevere o scambiare informazioni, idee e opinioni in modo che il «messaggio» sia completamente compreso da entrambe le parti.



FONTI

<https://www.investopedia.com/terms/n/negotiation.asp>

<https://www.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/communication-skills>

<https://www.watershedassociates.com/learning-center-item/negotiation-stages-introduction.html>

<https://uwaterloo.ca/centre-for-teaching-excellence/teaching-resources/teaching-tips/communicating-students/telling/effective-communication-barriers-and-strategies>

<https://dearauthor.com/book-reviews/review-little-black-fish-illustrated-bizhan-khodabandeh/>

<http://ioc.edu.my/images/demo/printedMaterial/OUMH1203.pdf>

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/negotiation-skills>

<https://www.youtube.com/watch?v=CvMgac4rrWU>

http://www.iranchamber.com/literature/sbehrangi/works/the_little_black_fish.php

Grazie!

Avete delle domande?

seydi.aktug@usak.edu.tr

ceyda.sert@usak.edu.tr

sirin.kocak@usak.edu.tr



CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icon by **Flaticon**, and infographics & images from **Freepik**

Si prega di conservare questa slide per l'attribuzione