

AM NEVOIE DE PIESA ACEEA



1. Domeniu tematic

Jocul dezvoltă abilități de comunicare în timp ce se concentrează pe negociere, gândire logică și învățare din perspectiva altui coechipier. Trebuie să negociezi cu cealaltă echipă pentru a te avantaja pe tine și pe echipa ta, eventual folosind tactici de înșelăciune sau de negociere pentru a obține ceea ce ai nevoie. Jocul încurajează lucrul împreună pentru a finaliza puzzle-ul înaintea celeilalte echipe, ceea ce necesită planificare în avans și încercarea de a citi mișcările adversarului tău.

2. Tip de joc (individual, grup, altul)

Joc de grup.

3. Obiectivele de învățare

- Abilitati de negociere.
- Gandire logica.
- Discuție în grup.

4. Grup țintă

Suficienți oameni pentru cel puțin 3 echipe de 2 persoane.

Numărul dorit - 6.

5. Durata

15 minute.

6. Pregătire

1. Tăiați fiecare carte de joc în jumătate în diagonală, apoi în jumătate din nou în diagonală, astfel încât să aveți patru piese triunghiulare pentru fiecare carte.
2. Amestecați toate piesele și puneți un număr egal de cărți în atâtea plicuri câte echipe aveți. De exemplu, dacă aveți 3 echipe, puneți 6 cărți decupate în fiecare plic.

7. Instrucțiuni

1. Împărțiți oamenii în echipe de trei sau patru. Ai nevoie de cel puțin trei echipe. Dacă aveți lipsă de oameni, echipele de câte doi vor funcționa la fel de bine.
2. Dați fiecărei echipe un plic cu piese de cărți de joc.

3. Fiecare echipă are trei minute pentru a-și sorta piesele, pentru a determina de care are nevoie pentru a face cărți complete și pentru a dezvolta o strategie de negociere.
4. După trei minute, lăsați echipele să înceapă să facă schimb pentru piese. Oamenii pot face troc singuri sau colectiv cu echipa lor. Acordați echipelor opt minute pentru a face schimb.
5. Când timpul expiră, numără cărțile completate ale fiecărei echipe. Oricare dintre echipe are cele mai multe cărți câștigă runda.

8. Recuzită necesară

Pachet de cărți (de exemplu, vezi Anexă, dar orice alte cărți pot fi folosite). Între 4 și 6 pentru fiecare persoană și tăiați conform instrucțiunilor din secțiunea 6.

9. Sfaturi pentru formator

Aveți apoi o discuție cu câteva dintre următoarele întrebări:

- Ce strategii de negociere au funcționat și care nu?
- Ce ar fi putut face fiecare echipă mai bine?
- Ce alte abilități ai folosit în acest joc? Limbajul corpului, înșelăciune, empatie?

10. Aplicarea jocului la un subiect, mediu, problemă și altele

Acest joc vă va ajuta să negociați și să gândiți înainte. Recunoașterea modului de a negocia cu cineva în funcție de nevoile sale și ale tale te poate ajuta într-o interacțiune la birou, interviu de angajare și multe alte domenii de lucru.