

ASCOLTO - PERSUASIONE - CHIUSURA

Focus - Difficoltà - Fase del gruppo

Tema: Persuasione, negoziazione, vendita

Difficoltà Media. Non difficile l'autovalutazione, ma il feedback ai colleghi è una variabile importante che richiede la fiducia reciproca.

Fase del gruppo: Da utilizzare in gruppi maturi in fase di Norming o Performing del gruppo

Tempi

20' – 30'

Preparazione

Suddividere in sottogruppi da 4-5 unità già nell'attività

Svolgimento

Si spiega al gruppo come si colloca il puntino all'interno del triangolo: maggiormente vicino al comportamento principale che ha osservato (di se stesso nella fase 1) e più distante da quello che ha osservato meno, come se i vertici del triangolo fossero 3 calamite che attraggono il puntino con forza proporzionale a quanto forte e continuativo è stato quell'atteggiamento

Fase 1. Analisi del proprio comportamento (2' circa)

Fase 2. Analisi del comportamento dei 4 colleghi di gruppo (5')

Fase 3. (Eventuale) lettura individuale dei propri feedback seguita da un commento in plenaria sui feedback ricevuti, eventualmente stimolati dalle seguenti domande:

- sei stata/o sorpresa/o dal feedback?
- Quale differenze hai notato tra il feedback che hai dato a te stesso e quello che ti hanno dato i colleghi?
- E' stato più difficile analizzare il tuo comportamento o quello degli altri? Perché?

Varianti

(Se il gruppo è poco numeroso). La stessa attività fatta direttamente in plenaria: autovalutazione fatta sul proprio foglio, etero valutazione su un triangolo posto sulla lavagna a fogli mobili.

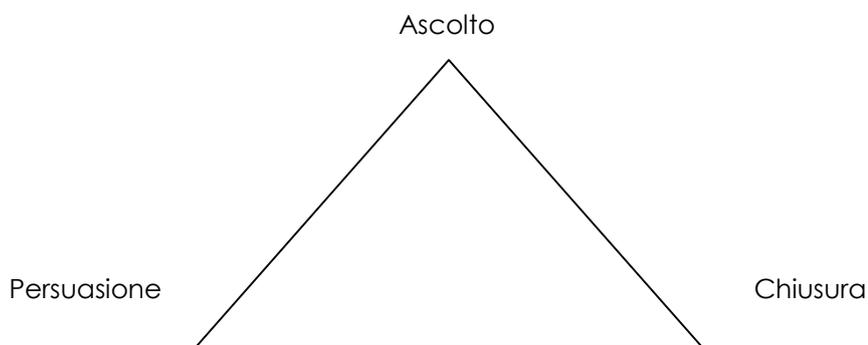
ASCOLTO - PERSUASIONE - CHIUSURA

Fase 1. Analizza il tuo orientamento principale nel lavoro di gruppo e colloca un punto all'interno del triangolo più vicino al tuo orientamento principale:

Ascolto – Quanto hai ascoltato attivamente gli altri? Hai posto domande per comprendere meglio il loro punto di vista? Hai fatto in modo che tutti potessero esprimere un parere? Hai cercato di comprendere le loro ragioni anche se non li condividevi? Quali sono state le loro emozioni? E le tue? Hai utilizzato una CNV positiva?

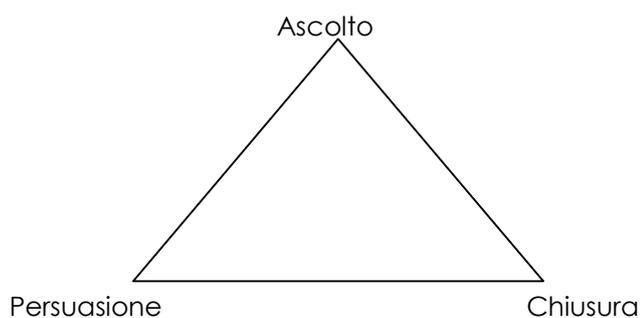
Persuasione – Quanto ti sei impegnato/a a convincere gli altri della bontà del tuo punto di vista? Hai argomentato in modo efficace? Quando parlavi i tuoi colleghi ti ascoltavano? Sei riuscito/a a far cambiare idea a qualcuno?

Chiusura – Quanto è stato importante raggiungere l'obiettivo del gruppo? Hai proposto un metodo di lavoro per il gruppo? Hai tenuto sotto controllo il tempo, hai invitato i colleghi a rispettarlo? Hai provato a negoziare tra posizioni diverse per trovare un compromesso soddisfacente per le parti in causa? Hai proposto soluzioni concrete?

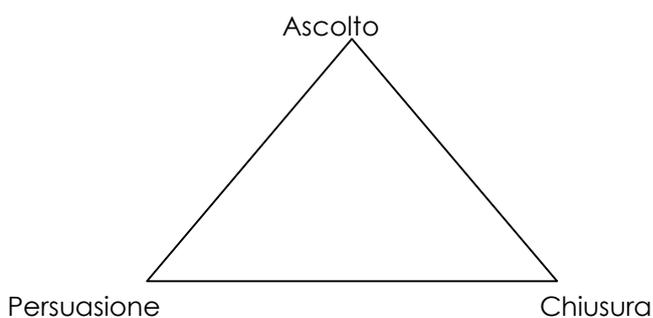


Fase 2. Analizza il comportamento dei tuoi colleghi nel gruppo e consegna loro il tuo feedback

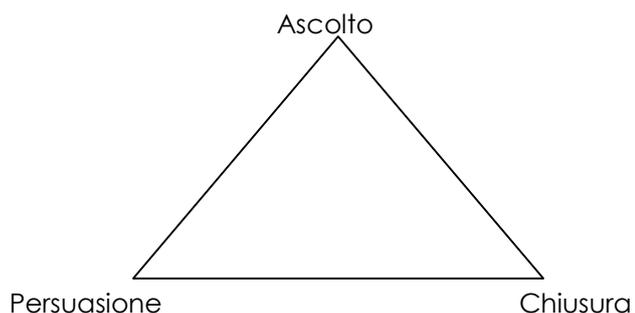
Nome



Nome



Nome



Nome

