

IL MERCATO DEI CAMELLI

Focus - Difficoltà - Fase del gruppo

Tema: Persuasione, influenza del gruppo, negoziazione

Difficoltà Medio alta. I tempi possono mettere in difficoltà il singolo e dare frustrazione per la soluzione sbagliata.

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

Tempi:

10 minuti

Preparazione:

1. Predisporre a terra 4 fogli in 4 punti separati dell'aula. Ogni foglio al centro avrà scritto uno di questi valori: "0\$", "20\$", "40\$", "60\$".

2. Si comunica al gruppo che tra pochi minuti verrà posto un quesito e che le persone normalmente danno quattro risposte diverse al quesito: 0, 20, 40 o 60\$, ma se qualcuno pensa di avere altre soluzioni può creare il proprio foglio. Dopo aver ascoltato il quesito i partecipanti in assoluto silenzio dovranno posizionarsi vicino al foglio che secondo loro fornisce la risposta giusta entro 30" pena l'esclusione dal gioco.

Svolgimento:

1. Dopo queste premesse si racconta il quesito:

"Un mercante si fa prestare dalla moglie 40\$ e si reca di buon mattino al mercato di Marrakesh dove acquista un bellissimo cammello alla cifra di 20\$.

Poco prima di mezzogiorno incontra un famoso allevatore locale che gli propone di acquistarlo a 40\$. I due chiudono l'affare e vanno a pranzo assieme. Tuttavia durante il pranzo il mercante cambia idea e chiede all'allevatore di rivendergli il cammello. Una lunga negoziazione viene chiusa alla cifra di 60\$.

Poco prima di sera, quando ormai il mercato stava per chiudere trova un ultimo acquirente col quale ha inizio una serrata trattativa che si conclude con la vendita del cammello ad 80\$.

Il mercante decide quindi di far ritorno a casa (a piedi) e restituisce alla moglie quanto prestato la mattina. Secondo te, il nostro mercante quanto ha guadagnato nell'arco dell'intera giornata?"

2. Passati i 30" nei quali non è possibile parlare o porre domande, il conduttore può chiedere a uno qualunque dei rappresentanti di ogni gruppo di convincere gli altri che la sua è la soluzione migliore in 30"

Spunti per il debriefing:

- Cosa vi ha fatto cambiare idea?
- Cosa non vi ha permesso di cambiare idea?
- Cosa avete pensato vedendo altre persone che avevano soluzioni diverse?
- Come ci si sente ad essere minoranza nelle proprie posizioni?
- Qualcuno a pensato che ci fosse un tranello, o che ci fossero più soluzioni corrette?