



MEDIANOS

— THE BOARD GAME —

RÈGLES DU JEU



Sommaire :

Les règles du jeu	4
Le but du jeu	6
La préparation	7
Le déroulement du jeu	8
Les cartes Medianos Outil	9
Les cartes Medianos Sentiment	10
Les cartes Émotions	11
Les jetons sablier	11
Les phases du jeu	11

Éléments inclus:

- 1 plateau sablier (en 2 parties)
- 11 cartes Medianos (1 carte Lancement, 7 cartes Outil, 2 cartes Sentiment et 1 carte Proposition)
- 18 jetons sablier
- 16 cartes Émotions (2 cartes Colère, 2 cartes Tristesse, 2 cartes Dégout, 2 cartes Honte, 2 cartes Peur, 2 cartes Surprise, 2 cartes Joie, 2 cartes Amour)
- 2 blocs-notes
- 2 stylos
- 1 sablier d'une minute

RÈGLES DU JEU

2 joueurs / entre 45 et 60 minutes / 14 ans et +

Medianos – Le jeu de plateau est un jeu à visée didactique. Il permet aux joueurs de simuler la gestion d'un conflit ; ils s'entraînent à rester dans le conflit en étant à la recherche d'une solution mutuellement acceptable au problème, à travers une approche différente de ce qui advient d'ordinaire lorsque la gestion et l'arbitrage du conflit sont confiées à un tiers (juge ou arbitre). Le jeu conduira donc les participants à travers un parcours de résolution de conflit de façon éthique et collaborative en favorisant la communication entre les parties, l'échange d'informations, la reconnaissance des émotions, des intérêts et des besoins profonds de soi-même comme de l'autre joueur. Les participants se mettront aussi dans la peau de l'autre joueur, en s'entraînant à changer de point de vue. Le but du jeu est d'amener les joueurs à négocier de sorte à valoriser les vrais intérêts des joueurs et leurs points en commun, conscients ou inconscients, à travers l'abandon progressif des positions initiales et la recherche de solutions créatives et durables qui puissent satisfaire tous les participants.

Passer de « moi contre toi » à « ensemble contre le problème » : les joueurs s'entraîneront donc à une modalité de négociation « de principes » et plus « de positions » (appellation de la « théorie de Harvard »), cela dans une logique d'être parties à la solution et non plus au problème.

Pensez-y ! Nous négocions tout le temps, dans chaque contexte et circonstance (travail, école, foyer, activités sportives) et avec différents interlocuteurs : membres de la famille, collègues de travail, amis, coach, camarades de classe ou coéquipiers. Nous avons appris l'art de la négociation depuis l'enfance, lorsque notre objectif consistait à persuader nos parents de nous acheter tel jeu à la mode ! Nous négocions avec nos amis pour choisir la destination des vacances, avec notre conjoint pour le choix du logement, avec le voisin concernant la taille de la haie, avec notre employeur pour une augmentation de salaire, avec notre camarade de classe pour l'interrogation prévue ou la gestion d'un travail de groupe... et nous pourrions donner une infinité d'exemples.

La négociation fait partie intégrante de nos existences : quiconque souhaite participer activement aux décisions qui le concernent, sans accepter passivement les décisions prises par les autres, doit nécessairement s'initier à l'art de la négociation. Nous apprenons donc à négocier de manière efficace, en gardant en tête **CINQ PRINCIPES FONDAMENTAUX**:

1. Distinguer la personne et le problème : la négociation vise à trouver un accord et non à « battre l'adversaire ». Tous les différends renvoient à une série de valeurs, émotions et états émotifs qui impactent la relation entre les parties. Pour trouver un accord qui soit véritablement équitable et durable, la relation ne doit pas être compromise : chaque joueur doit trouver une voie de sortie digne, sans « perdre la face ».
2. Porter attention aux intérêts et non aux positions : lorsque les personnes se retranchent sur leurs demandes initiales, la négociation se transforme en « guerre de positions ». Chaque joueur gagne ou perd des points (pensons, par exemple, à la négociation sur les prix) : ce mode de faire allonge les délais et augmente le risque de ne pas aboutir à un « compromis ». Comprendre quel est l'intérêt – ou le besoin – qui se trouve à la base de la négociation permet la construction d'une relation de confiance entre les parties et favorise les pourparlers. Nous ne devons jamais oublier que la partie d'en face est un être humain, pas une chose abstraite dépourvue de sentiments, qui vient à la table des négociations avec toute sa « carte du monde ».
3. Tenter de créer des nouvelles options afin d'augmenter les bénéfices pour tous les joueurs : interroger l'autre partie sur ses intérêts et ses besoins augmente la possibilité d'identifier des solutions différentes au problème à résoudre, pour lesquelles les deux joueurs ne doivent pas nécessairement renoncer à quelque chose : ils peuvent développer des solutions mutuellement avantageuses.
4. Chercher des critères objectifs d'évaluation : chaque joueur doit être capable d'argumenter ses propres demandes en se fondant sur des critères mesurables, car seule une appréciation objective peut mener à des accords raisonnables et durables tout en préservant la relation entre les parties.
5. Penser au « plan B » : pour estimer une proposition, il est fondamental de chercher des alternatives et d'évaluer lesquelles sont possibles parmi celles qui ont été identifiées.

Ces cinq points sont essentiels pour une négociation qui apporte vraiment de la valeur à tous les joueurs, afin qu'ils puissent aboutir à l'accord qu'ils souhaitent.

Au cours du jeu, il apparaîtra donc que résoudre le conflit de cette manière sera plus abordable, en comparaison à des approches de type antagoniste et contradictoire (« gagnant - perdant ») : tous sont gagnants si l'accord est atteint grâce à une approche collaborative (« gagnant-gagnant »).

« Quiconque mène une discussion avec autorité ne fait pas preuve d'intelligence mais se sert simplement de sa mémoire. » Leonardo da Vinci

LE BUT DU JEU

Trouver une résolution conjointe qui mette d'accord les deux joueurs sur le différend à propos duquel le jeu a lieu, à travers différentes phases de négociations parmi lesquelles l'examen de différentes propositions au fil du jeu, jusqu'à aboutir à celle qui satisfait toutes les parties impliquées. Il est demandé aux joueurs de gérer leurs propres émotions, en soumettant à l'autre partie les informations utiles pour comprendre leur point de vue et, surtout, de « se mettre dans la peau de l'autre » joueur, afin de comprendre ses intérêts et besoins.



LA PRÉPARATION

- 1) Mettre côté à côté les 2 parties du Plateau Sablier et les positionner sur un côté de la table. Mettre sur chaque côté du sablier un jeton sablier.
- 2) Positionner les cartes Medianos côte à côte et dans l'ordre de la phase 1 à la phase 10 en partant du Plateau Sablier à l'endroit où il est inscrit « cartes Medianos », en allant vers le centre de la table. Pour la phase 8 : s'il n'y a que 2 joueurs ou groupes de personnes divisés en 2 équipes et aucun observateur, disposer la carte Medianos Outil Phase 8A. Si, à l'inverse, il y a une troisième personne qui souhaite participer comme observateur et médiateur, et qu'elle sera présente durant toute la partie, disposer la carte Medianos Outil Phase 8B.
- 3) Poser 2 jetons sabliers sur les cartes Medianos Outil.
- 4) Distribuer à chaque joueur 8 cartes Émotions (une carte Émotion de chaque catégorie)
- 5) Prédisposer le sablier mesureur à côté du Plateau Sablier, prendre chacun un bloc-notes et un stylo.



LE DÉROULEMENT DU JEU

La partie est divisée en 10 phases représentées par les cartes Medianos (fig.1). Au cours de chaque phase, les joueurs doivent effectuer l'action indiquée sur la carte Medianos, en partant de la carte Phase 1 pour arriver jusqu'à la carte Phase 10. Medianos peut être joué entre deux joueurs individuels ou deux groupes de joueurs : dans ce cas, chaque groupe représente un intérêt et un joueur est porte-parole de toute l'équipe à la table des négociations. Il est possible d'émettre une proposition de résolution à tout moment en l'écrivant sur le bloc-notes, à condition qu'il y ait au moins 5 jetons sabliers sur chaque partie du plateau sablier.

Le joueur qui a reçu la proposition doit décider si ce qui a été offert est satisfaisant en tenant compte des besoins et des intérêts des deux joueurs et, donc, s'il accepte ou non la proposition.

Chaque partie peut apporter un maximum de 2 modifications à la proposition initiale.

Si la proposition est acceptée alors la partie est terminée. Sinon, chaque joueur repositionne 5 jetons sablier chacun sur sa carte émotion et la partie continue.

A la phase 10, les joueurs sont « obligés » d'émettre une proposition de solution, indépendamment du nombre de jetons sablier présents sur le plateau sablier. Chaque partie peut apporter un maximum de 2 modifications à la proposition initiale.

Dans le cas où il y a une tierce partie, impartiale et neutre, qui a assisté à l'intégralité de la partie, elle pourra suggérer une proposition de solution si les deux parties n'ont pas réussi à trouver une solution définitive

Fig. 1



Retro



Fronte

par eux-mêmes. Si aucune solution partagée par les deux joueurs n'est trouvée, il faudra initier un nouveau round de négociations et recommencer à la phase 2.

Fin de la partie

La partie se termine lorsque les parties ont trouvé une solution commune au problème, ou qu'ils ont tous deux accepté la proposition de solution de la tierce partie.

LES CARTES MEDIANOS OUTIL

Pour chaque carte Medianos Outil (fig.2), les joueurs doivent effectuer les actions suivantes :

1. S'il n'y a pas d'autre action à effectuer avant, retournez le sablier et écrivez en lettres majuscules sur votre bloc-notes ce qui vous est demandé par la carte Medianos. Vous ne disposez que de l'espace d'un feuillet de bloc-notes pour chaque carte Medianos.
2. Lorsque la minute est écoulée, échangez-vous vos feuillets et, chacun à votre tour, lisez à voix haute ce qui a été écrit par l'autre joueur.
3. Chaque joueur décide si ce qu'il vient de lire a été utile ou satisfaisant pour comprendre le point de vue de l'autre joueur ou pour apprendre de nouvelles informations qui l'aideront à poser les bases d'une résolution. Si vous trouvez que l'affirmation a été utile ou satisfaisante, prenez 1 jeton sablier de la carte Medianos Outil et posez-le sur le plateau sablier dans la partie de l'autre joueur. Si vous jugez qu'elle n'a pas été utile ou satisfaisante, prenez 1 jeton sablier de la carte Medianos Outil et posez-la sur votre carte émotion.
4. A partir de la phase 2, déplacez votre carte Émotion sous la carte Medianos qui suit et posez le feuillet qui vient d'être lu sous la carte Medianos qui a été jouée.



Fig.2

LES CARTES MEDIANOS OUTIL

Pendant les phases 2 et 7 du jeu, chacun devra exprimer ses émotions à travers les cartes Émotions en choisissant celle qui convient le mieux à son état d'esprit à ce moment-là. Si vous le souhaitez, à la fin de chaque phase à partir de la phase 4, vous pouvez remplacer votre carte Emotion avec une autre plus adaptée si vous jugez que votre état d'esprit a changé, sans devoir suivre les règles indiquées à la phase 2.

Les explications des actions à effectuer durant les phases des cartes Medianos Sentiment (fig.3) sont détaillées ci-dessous dans la section « les phases du jeu ».



Fig.3

LES CARTES ÉMOTIONS

Les cartes Émotions (fig.4) représentent les 8 émotions primaires qui influent sur le comportement et les actions de chaque personne au cours de sa vie.

Durant un conflit, il est nécessaire de comprendre l'émotion et l'état d'esprit de l'autre personne afin de mieux saisir son point de vue prenant connaissance ce qu'il ressent.

Sur chaque carte émotion figure donc une émotion et les états d'esprits qui lui sont associés.

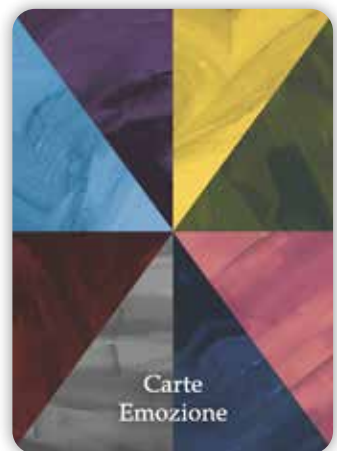


Fig.4

LES JETONS SABLIER

Les jetons sablier (fig.5) représentent le temps que vous souhaitez partager avec l'autre joueur et votre compréhension de son point de vue, de ses émotions et besoins, tous nécessaires à la formulation d'une proposition de solution équilibrée. Quand ces jetons sont concédés à l'autre côté du plateau, cela signifie que vous reconnaissez que vous avez apprécié l'action qui vient d'être faite et qu'elle a donné des résultats en vue de la résolution du conflit (vous vous sentez accueilli, compris, vous avez reçu des informations utiles qui vous amènent à changer favorablement d'état d'esprit ou à réduire votre stress émotionnel).



Fig.5

LES PHASES DU JEU

PHASE 1. Carte Medianos Lancement. Jouons !

Résumez en un mot le sujet de discorde, écrivez-le sur votre bloc-notes, détachez le feuillet et positionnez-le en bas de la carte Medianos 1.

PHASE 2. Carte Medianos Sentiment. Exprime tes émotions.

Prenez le paquet de cartes émotions, choisissez la carte émotion qui vous correspond le mieux en ce moment, et posez-la devant vous, face cachée.

Chacun leur tour, les joueurs ont 5 tentatives pour deviner quelle est, selon eux, l'émotion qui prévaut chez l'autre joueur.

Selon le nombre d'essais, les joueurs assignent un certain nombre de jetons sablier sur le plateau sablier dans la partie de l'autre joueur (ou les reprennent du plateau), de la façon suivante :

1^{er} essai: positionnez 3 jetons sablier

2^e essai: positionnez 2 jetons sablier

3^e essai: positionnez 1 jeton sablier

4^e essai: ne positionnez pas de jeton

5^e essai: l'autre joueur prend un jeton du plateau sablier et le positionne sur sa propre carte émotion

Ensuite, chacun à son tour explique oralement pourquoi il a choisi cette carte et détaille son état d'esprit.

PHASE 3. Carte Medianos Outil. Détaille l'objet du conflit. Écrivez sur votre bloc-notes quelle est la raison principale du conflit et ce qui a mené à la situation actuelle.

PHASE 4. Carte Medianos Outil. Un pas en avant. Décrivez sur votre bloc-notes votre position et les motivations qui sous-tendent votre point de vue sur le conflit en cours.

PHASE 5. Carte Medianos Outil. Le langage girafe. Réécrivez l'affirmation de la phase 4 avec un ton plus conciliant qui permet l'accueil, l'écoute active, l'empathie et fait comprendre que les mots utilisés viennent du cœur et prennent également en compte le point de vue de l'autre. N'utilisez pas les mots qui « détruisent » la communication, comme : il faut, je dois, tu dois, obligation, etc.

PHASE 6. Carte Medianos Outil. Un nouveau point de vue. Levez-vous et changez de place, fermez les yeux, videz votre esprit, relaxez-vous et identifiez-vous pendant une minute à l'autre joueur. Ensuite, levez-vous à nouveau et retournez à votre place. Pensez à ce que vous avez ressenti et déclarez-le par écrit à l'autre joueur.

PHASE 7. Carte Medianos Sentiment. Exprime à nouveau tes émotions. Prenez la carte Émotion présente face à vous et le paquet de cartes Émotions, choisissez à nouveau la carte Émotion qui vous correspond le mieux à ce moment-là, et posez-la face à vous, face cachée. Si votre émotion n'a pas changé, vous pouvez replacer la même carte, face cachée. Chacun leur tour, les joueurs ont 5 tentatives pour deviner quelle est, selon eux, l'émotion qui prévaut chez l'autre joueur.

Selon le nombre d'essais, les joueurs assignent un certain nombre de jetons sablier sur le plateau sablier dans la partie de l'autre joueur (ou les reprennent du plateau), de la façon suivante:

1^{er} essai: positionnez tous les jetons sablier

2^e essai: positionnez tous les jetons sablier sauf 1

3^e essai: positionnez tous les jetons sablier sauf 2

4^e essai: positionnez tous les jetons sablier sauf 3

5^e essai: l'autre joueur prend un jeton du plateau sablier et le positionne sur sa propre carte émotion.

Si un joueur dispose de moins de 3 jetons et n'identifie pas l'émotion de l'autre joueur, ce dernier prend directement 1 jeton sablier sur le plateau sablier et le positionne sur sa propre carte Émotion.

PHASE 8A. Carte Medianos Outil. Le tiers neutre invisible.

Prenez une chaise et mettez-vous d'accord à l'oral sur qui pourrait être impliqué comme tierce partie, impartiale et neutre, dans votre conflit.

Ensuite, à son tour, chaque joueur s'assied sur la chaise en fermant les yeux et s'identifie à la personne choisie pendant 1 minute. A la fin de cette action, chaque joueur écrit sur son bloc-notes tous les aspects positifs qui sont apparus jusqu'à maintenant. Puis placez vos jetons sablier sur le plateau sablier, dans vos parties respectives.

PHASE 8B. Carte Medianos Outil. Le tiers neutre médiateur.

S'il y a une troisième personne impartiale et neutre qui a assisté à la partie, cette dernière prend une minute pour analyser ce qui est apparu pendant la partie et déclare aux joueurs ce qui, selon lui, constitue les aspects positifs qui ont été mis en évidence par chacune des parties. Puis placez vos jetons sablier sur le plateau sablier, dans vos parties respectives.

PHASE 9. Carte Medianos Outil. Besoins et intérêts invisibles.

Donnez-vous 1 minute de réflexion, puis écrivez sur votre bloc-notes quels sont vos besoins réels et ce qu'il serait utile pour vous que l'autre joueur sache pour réussir à trouver une proposition de solution qui vous convienne à tous les deux.

PHASE 10. Carte Medianos Proposition. Proposition de solution.

J'ai lu ce que tu as écrit, j'ai senti tes besoins, j'ai compris ton point de vue et maintenant il est temps de te soumettre ma proposition.

Écrivez une proposition de solution qui tienne compte des besoins et intérêts invisibles écrits par l'autre joueur à la phase 9.

CRÉDITS

Design du jeu: Davide Lo Presti, Daniele Cerizza

Règles du jeu: Giulia Pasqualini

Edition: Massimiliano Ferrari, Zaira Pagliara

Direction artistique: Mirko Mastrocinque

Illustrations: "Afran" Francis Nathan Abiamba

Graphiques: Mirko Mastrocinque

Nous remercions pour leur contribution à ce projet de jeu de plateau:



AccademiADR S.R.L. Centre de médiation inscrit au R.O.M n. 1058 et organisme de formation habilité par le Ministère de la Justice Ex D.L.G.S 28/2010 et DM. 180/2010, dont le siège se trouve à Bergame et qui est également présent à Monza Brianza, Brescia, Milan, Come, Crémone, les provinces voisines et Lecco.



Bollino Etico Sociale Methode pour le développement de l'innovation sociale auprès des entreprises, sur tout le territoire national.



studio ferrari & associati



MEDIANOS

— THE BOARD GAME —

Medianos - The Board Game est un jeu didactique qui permet aux joueurs de résoudre ou simuler la résolution d'un différend avec une approche coopérative du conflit, alternative au contentieux judiciaire.

Quiconque mène une discussion avec autorité ne fait pas preuve d'intelligence mais se sert simplement de sa mémoire
Leonardo da Vinci



2 joueurs



60' - 75'



14 ans et +



Copyright © 2020 Medianos
Tutti i diritti sono riservati

Via Cristoforo Colombo, 10 - 20900 Monza
www.tambucreate.com - Prodotto in Italia

