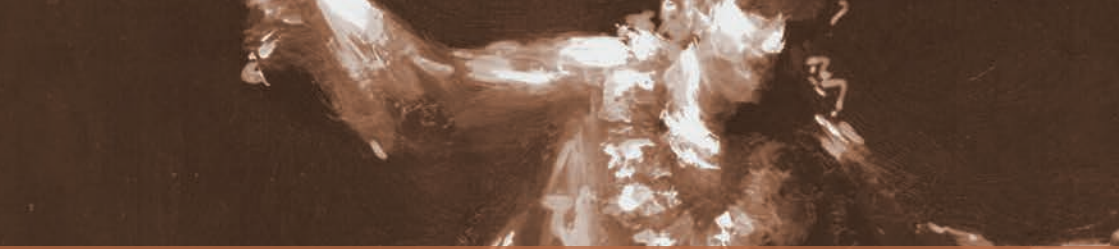

MEDIANOS

THE BOARD GAME

REGOLAMENTO

12
3
6
9

Sommario:

Regolamento 4

Scopo del gioco 6

Preparazione 7

Svolgimento del gioco 8

Carte Medianos Tool 9

Carte Medianos Sentimento 10

Carte Emozioni 11

Segnalini clessidra 11

Le fasi di gioco 11

Componenti:

- 1 board clessidra (2 parti)
- 11 carte Medianos (1 carta Start, 7 carte Tool, 2 carte Sentimento e 1 carta Proposta)
- 18 segnalini Clessidra
- 16 carte Emozione (2 carte Rabbia, 2 carte Tristezza, 2 carte Disgusto, 2 carte Vergogna, 2 carte Paura, 2 carte Sorpresa, 2 carte Gioia, 2 carte Amore)
- 2 block notes
- 2 matite
- 1 clessidra da 1 minuto

REGOLAMENTO

2 Giocatori / 45′ – 60′ / Età +14

Medianos – The Board Game è un gioco didattico, che consente ai giocatori di simulare la gestione di un conflitto, allenandosi a saper stare ("so-stare") nel conflitto medesimo, alla ricerca di una soluzione del problema mutualmente accettabile, attraverso un approccio alternativo, rispetto a quanto ordinariamente avviene quando si demanda la gestione e la decisione del conflitto ad un "terzo" (giudice o arbitro).
Il gioco condurrà dunque i partecipanti attraverso un percorso di risoluzione del conflitto in maniera etica e dialogante, favorendo la comunicazione tra le parti, lo scambio di informazioni, il riconoscimento delle emozioni, degli interessi e dei bisogni "sommersi" propri e dell'altro giocatore, oltre che a mettersi nei panni dell'altro, allenandosi a cambiare punto di vista. Lo scopo del gioco è quello di portare i giocatori ad una negoziazione che possa valorizzare i reali interessi dei giocatori medesimi ed i punti in comune consapevoli o inconsapevoli tra essi, attraverso il progressivo abbandono delle posizioni iniziali, verso la ricerca di soluzioni creative e sostenibili, che possano appagare tutti i partecipanti.

Non più "io contro di te", ma "insieme contro il problema": le parti si alleneranno dunque ad una modalità di negoziazione "di principi" e non di "posizioni" (così chiamata dalla nota "Teoria di Harvard") e ciò in una logica di essere parti della soluzione e non del problema.

Pensateci! Negoziamo sempre, in ogni ambiente e circostanza (lavoro, scuola, casa, nelle attività sportive) e con diversi interlocutori: familiari, partner colleghi, amici, coach, compagni di scuola o di squadra. Abbiamo appreso l'arte del negoziare sin da bambini, quando l'obiettivo era quelle di persuadere i nostri genitori a comprarci quel giocattolo tanto ambito! Abbiamo negoziato con gli amici per scegliere la meta delle vacanze, con il nostro compagno per la scelta dell'arredamento, con il vicino per il taglio delle siepi, con il nostro datore di lavoro per l'aumento dello stipendio, con il nostro compagno di scuola per l'interrogazione programmata o per la gestione di un lavoro in team … e potremmo portare innumerevoli esempi.
La negoziazione è parte integrante delle nostre esistenze: chiunque vo-

glia partecipare attivamente alle decisioni che lo riguardano, senza accettare passivamente decisioni imposte da altri, deve necessariamente cimentarsi nell'arte della negoziazione.
Impariamo dunque a negoziare in maniera efficace, tenendo bene a mente CINQUE PRINCIPI FONDAMENTALI:

1. Separate la persona dal problema: la negoziazione ha come obiettivo il raggiungimento di un accordo e non quello di "battere l'avversario". Qualsiasi confronto evoca una serie di valori, di emozioni e di stati emotivi che impattano sulla relazione tra le parti. Per un accordo che sia davvero equo e durevole, la relazione non deve essere compromessa: ogni giocatore deve trovare una dignitosa via d'uscita, senza "perderci la faccia".

2. Portate l'attenzione sugli interessi invece che sulle posizioni: quando le persone si arroccano sulle richieste iniziali, la negoziazione diventa appunto una "guerra di posizioni". Ciascun giocatore vince o perde posizioni (pensate, ad esempio, alla contrattazione sul prezzo). Questa modalità allunga i tempi ed aumenta il rischio di non raggiungere un "compromesso". Comprendere qual è l'interesse – o il bisogno – che sta alla base della negoziazione aiuta la relazione di fiducia tra le parti e favorisce le trattative. Non dobbiamo mai dimenticare che la "controparte" è un essere umano, non qualcosa di astratto, privo di sentimenti ed al tavolo porta tutta la sua "mappa del mondo".

3. Tentate di creare delle nuove opzioni per aumentare i vantaggi per tutti i giocatori: Indagare sugli interessi e sui bisogni dell'altra parte aumenta la possibilità di individuare soluzioni differenti al problema da risolvere, dove non necessariamente entrambi i giocatori rinunciano a qualcosa e sviluppano soluzioni a beneficio reciproco.

4. Cercate dei criteri oggettivi di valutazione: ogni giocatore deve essere in grado di argomentare le proprie richieste basandosi su criteri misurabili; solo una valutazione oggettiva può condurre ad accordi ragionevoli e duraturi, preservando la relazione tra le parti.

5. Pensate al "piano B": per valutare una proposta è fondamentale cercare delle alternative e valutare quali siano, tra quelle individuate, quelle possibili.

Questi cinque punti sono essenziali per una negoziazione che apporti davvero valore a tutti i giocatori, affinché possano raggiungere l'accordo desiderato.
Nel gioco emergerà dunque che risolvere il conflitto con queste modalità risulterà "più conveniente", rispetto ad approcci di tipo antagonista ed avversariale (c.d. "win – lose"): vincono tutti se all'accordo sia arriva attraverso una modalità collaborativa (c.d. "win – win").

"Chiunque affronti una lite facendo appello all'autorità non sta usando la sua intelligenza ma la sua memoria". Leonardo da Vinci

SCOPO DEL GIOCO

Trovare una risoluzione comune che metta d'accordo entrambi i giocatori rispetto il contenzioso, motivo per il quale si sta giocando, attraverso varie fasi negoziali, tra cui l'esame di eventuali proposte, sino a rinvenire quella che possa soddisfare tutte le parti coinvolte.
Viene richiesto ai giocatori di elaborare le proprie emozioni, sottoponendo all'altra parte informazioni utili a comprendere il rispettivo punto di vista e, soprattutto, di "mettersi nei panni dell'altro" giocatore, al fine di comprenderne necessità e bisogni.

PREPARAZIONE

1) Affiancate le 2 parti della Board Clessidra e posizionatele lateralmente rispetto al centro del tavolo e mettete su ciascuna sezione della clessidra 1 segnalino clessidra.

2) Posizionate le carte Medianos in sequenza dalla Fase 1 alla Fase 10 una accanto all'altra, partendo dalla Board Clessidra nella relativa sezione specifica "Carte Medianos" andando verso il centro del tavolo. Se sono presenti 2 giocatori o gruppi divisi in 2 squadre e non c'è nessuna persona che osserva la partita, posizionate la carta Medianos Tool Fase 8A. Se, invece, è presente una terza persona che vuole partecipare come osservatore e mediatore e che sarà presente durante tutto il corso della partita, posizionate la carta Medianos Tool Fase 8B.

3) Mettete 2 segnalini Clessidra sulle carte Medianos Tool.

4) Assegnate a ciascun giocatore 8 carte Emozione (una carta Emozione per ciascuna tipologia)

5) Predisponete la clessidra segna tempo accanto alla Board Clessidra, prendete un blocco note e una matita ciascuno.

Esempio di preparazione

SVOLGIMENTO DEL GIOCO

La partita è suddivisa in 10 fasi rappresentate dalle carte Medianos (fig.1). Durante ogni fase i giocatori devono effettuare l'azione indicata sulla carta Medianos, partendo dalla carta Fase 1 arrivando fino alla carta Fase 10.

Il gioco si può svolgere tra due giocatori singolarmente o tra due gruppi di giocatori ogni gruppo rappresenta un centro di interesse, con un giocatore della squadra che sarà portavoce di tutta la squadra al tavolo.
È possibile effettuare una proposta risolutiva in qualsiasi momento scrivendola sul blocco notes, a patto che ci siano almeno 5 segnalini clessidra su ciascuna parte della board clessidra.
Il giocatore che ha ricevuto la proposta dovrà decidere se quanto è stato avanzato sia soddisfacente, tenendo conto dei bisogni e degli interessi di entrambi i giocatori, e quindi, se accettare o meno l'offerta.
È possibile apportare da entrambi le parti un massimo di 2 varianti alla prima proposta fatta.
Se la proposta viene accettata la partita termina, altrimenti entrambi i giocatori riposizionano 5 segnalini clessidra ciascuno sulla propria carta emozione e si prosegue la partita.

Fig. 1

Retro

Fronte

Alla Fase 10 i giocatori sono "obbligati" a effettuare una proposta risolutiva a prescindere dal numero di segnalini clessidra presenti sulla board clessidra. È possibile apportare da entrambi le parti un massimo di 2 varianti alla prima proposta fatta.
Nel caso in cui ci sia una terza parte imparziale e neutrale che ha assistito a tutta la durata della partita, quest'ultima potrà suggerire una

proposta risolutiva da entrambe le parti, se non dovessero riuscire a raggiungere una soluzione definitiva. Se non si è riusciti a trovare una soluzione condivisa da entrambi i giocatori, si dovrà iniziare da capo un nuovo round e ricominciare dalla fase 2.

Termine della partita

La partita termina quando le parti trovano una soluzione condivisa del problema oppure viene accettata una proposta risolutiva da entrambe le parti.

CARTE MEDIANOS TOOL

Per ciascuna carta Medianos Tool (fig.2) i giocatori devono effettuare le seguenti azioni:

Fig.2

1. Se non sono presenti altre azioni da effettuare prima, girate la clessidra e scrivete in stampatello sul vostro blocco note quanto richiesto dalla carta Medianos. Avete a disposizione solo lo spazio di 1 foglio del blocco note per ciascuna carta Medianos.
2. Al termine del minuto, scambiatevi il foglio e a turno leggete ad alta voce quanto è stato scritto dall'altro giocatore.
3. Ogni giocatore decide se quanto ha appena letto sia stato utile o soddisfacente per capire il punto di vista dell'altro giocatore oppure per apprendere nuove informazioni utili al fine di porre le basi di una risoluzione. Se reputate che l'affermazione sia stata utile o soddisfacente, prendete 1 segnalino clessidra dalla carta Medianos Tool e posizionatelo sulla board clessidra nella sezione dell'altro giocatore. Se reputate che l'affermazione non sia stata utile o soddisfacente, prendete 1 segnalino clessidra dalla carta Medianos Tool e posizionatelo sulla vostra carta emozione.
4. Dalla Fase 2, spostate la carta Emozione sotto la successiva Carta Medianos e posizionate il foglio appena letto sotto la carta Medianos appena affrontata.

CARTE MEDIANOS TOOL

Durante le Fasi 2 e 7 del gioco, si dovranno esternare le proprie emozioni attraverso le carte Emozione, dove si sceglierà, tra le carte Emozione, quella prevalente tra tutte e che maggiormente rappresenta in quel momento il proprio stato d'animo. Se lo si desidera, dalla Fase 4 in poi, al termine di ciascuna fase, è possibile sostituire una carta emozione con un'altra più rappresentativa se si pensa che il proprio stato d'animo sia mutato, senza dover seguire le regole indicate nella fase 2.

Fig.3

Le spiegazioni delle azioni da effettuare durante le fasi delle carte Medianos Sentimento (fig.3) sono dettagliate di seguito nella sezione "Le Fasi del Gioco".

CARTE EMOZIONE

Le carte Emozione (fig.4) rappresentano le 8 emozioni primarie, che influenzano il comportamento e le azioni di ogni persona nel corso della propria vita.
Durante un conflitto è necessario quindi capire l'emozione e lo stato d'animo dell'altra persona, al fine di comprendere meglio il suo punto di vista riconoscendo ciò che prova.
In ciascuna carta Emozione è quindi indicata un'emozione e i relativi stati d'animo connessi a quella emozione.

Fig.4

SEGNALINI CLESSIDRA

Fig.5

I segnalini clessidra (fig.5) rappresentano il tempo che desideri condividere con l'altra persona giocando a Medianos, oltre che la comprensione del punto di vista, delle emozioni e dei bisogni dell'altro giocatore, necessari alla formulazione di una proposta risolutiva bilanciata per entrambi i giocatori. Quando questi segnalini vengono concessi alla altra parte del tavolo, significa che si riconosce che l'azione posta in essere è stata apprezzata e ha dato dei risultati verso la risoluzione del conflitto (ci si sente accolti, compresi, si hanno informazioni utili, che portano alla modifica del proprio stato d'animo in positivo o si riduce la tensione emotiva).

LE FASI DEL GIOCO

FASE 1. Carta Medianos Start – Giochiamo!
Riassumete in una parola l'argomento di discussione per il quale state giocando a Medianos, scrivetelo sul blocco note, staccate il foglio e posizionatelo nella vostra parte inferiore della carta Medianos 1.

FASE 2. Carta Medianos Sentimento – Esprimi le tue emozioni
Prendete il mazzo delle carte Emozione, scegliete la carta Emozione che maggiormente sentite più affine a voi in quel momento e posizionatela coperta di fronte voi.

A turno ogni giocatore ha 5 tentativi per intuire quale è secondo lui, l'emozione prevalente dell'altro giocatore.
In base al numero di tentativi effettuati, i giocatori assegnano un numero di segnalini Clessidra sulla Board Clessidra nella sezione dell'altro giocatore (o li riprendono dalla Board), come segue:

1° Tentativo: posizionate 3 segnalini clessidra
2° Tentativo: posizionate 2 segnalini clessidra
3° Tentativo: posizionate 1 segnalino clessidra

4° Tentativo: non posizionate nessun segnalino
5° Tentativo: l'altro giocatore prende un segnalino dalla board clessidra e lo posiziona sopra la propria carta emozione

Dopo di che, a turno, descrivete verbalmente il perché avete scelto quella carta Emozione e qual è il vostro stato d'animo.

FASE 3. Carta Medianos Tool – Dettaglia il conflitto
Scrivete sul blocco note qual è la motivazione principale del conflitto e che ha portato alla situazione attuale.

FASE 4. Carta Medianos Tool – Un passo avanti
Scrivete dettagliando sul blocco note la vostra posizione e le motivazioni rispetto al vostro punto di vista relative al conflitto in essere.

FASE 5. Carta Medianos Tool – Linguaggio della giraffa
Riscrivete l'affermazione al punto 4 con un tono più conciliante da cui emerga accoglienza, ascolto attivo, empatia e che consenta di comprendere che le parole utilizzate provengano dal cuore considerando anche il punto di vista dell'altro. Non potete usare le parole che "uccidono" la comunicazione: DOVERE, DEVO, DEVI, DOVEROSO e simili.

FASE 6. Carta Medianos Tool – Un nuovo punto di vista
Alzatevi e scambiatevi di posto, chiudete gli occhi, svuotate la mente, rilassatevi e immedesimatevi per 1 minuto nell'altro giocatore. Dopo di che alzatevi nuovamente e tornate al vostro posto. Pensate a quello che avete provato e scrivete un'affermazione all'altro giocatore.

FASE 7. Carta Medianos Sentimento – Esprimi di nuovo le tue emozioni
Prendete la carta Emozione presente in campo e il mazzo delle carte Emozione, scegliete nuovamente una carta emozione che maggiormente sentite più affine a voi in quel momento e posizionatela coperta di fronte voi. Se l'emozione non è variata potete riposizionare coperta la stessa carta che era precedentemente presente in gioco. A turno ogni giocatore ha 5 tentativi per dichiarare quale è secondo lui, l'emozione prevalente dell'altro giocatore.

In base al numero di tentativi effettuati, i giocatori assegnano un numero di segnalini Clessidra sulla Board Clessidra nella sezione dell'altro giocatore (o li riprendono dalla Board), come segue:

1° Tentativo: posizionate tutti i segnalini clessidra
2° Tentativo: posizionate tutti i segnalini clessidra tranne 1
3° Tentativo: posizionate tutti i segnalini clessidra tranne 2
4° Tentativo: posizionate tutti i segnalini clessidra tranne 3
5° Tentativo: l'altro giocatore prende un segnalino dalla board clessidra e lo posiziona sopra la propria carta emozione.

Se un giocatore che ha meno di 3 segnalini e non individua l'emozione corretta dell'altro giocatore, quest'ultimo prende direttamente 1 segnalino clessidra dalla board clessidra e lo posiziona sulla propria carta Emozione.

FASE 8A. Carta Medianos Tool – Il terzo neutro invisibile
Prendete una sedia e concordate verbalmente su chi possa essere una terza parte imparziale e neutrale coinvolta nel vostro conflitto.
Dopo di che, a turno, ogni giocatore si siede sulla sedia chiudendo gli occhi e si immedesima nella persona concordata per 1 minuto.
Al termine di questa azione ogni giocatore scrive sul blocco note tutti gli aspetti positivi che sono emersi fino ad ora.
Posizionate quindi entrambi i segnalini clessidra sulla board clessidra, nelle rispettive sezioni.

FASE 8B. Carta Medianos Tool – Il terzo neutro mediatore
Se è presente una terza persona imparziale e neutrale che ha assistito alla partita, quest'ultima si prende un minuto per analizzare cosa è emerso durante il corso della partita e dichiara ai giocatori, quali secondo lui, siano gli aspetti positivi che sono stati evidenziati da entrambe le parti.
Posizionate quindi entrambi i segnalini clessidra sulla board clessidra nelle rispettive sezioni.

FASE 9. Carta Medianos Tool – Bisogni e interessi invisibili
Perdetevi 1 minuto per pensare e scrivete sul blocco note quali sono i vostri bisogni reali e cosa sarebbe utile per voi che l'altro giocatore sappia per riuscire a trovare una proposta risolutiva comune a entrambi.

FASE 10. Carta Medianos Proposta – Proposta risolutiva
Ho letto ciò che hai scritto, ho sentito i tuoi bisogni, ho capito il tuo punto di vista ed ora è arrivato il momento di sottoporti la mia proposta.

Scrivete una proposta risolutiva, che tenga conto anche dei bisogni ed interessi invisibili scritti dall'altro giocatore nella Fase 9.

CREDITS

Game Design: Davide Lo Presti, Daniele Cerizza
Regolamento: Giulia Pasqualini
Editing: Massimiliano Ferrari, Zaira Pagliara
Direzione Artistica: Mirko Mastrocinque
Illustrazioni: "Afran" Francis Nathan Abiamba
Grafiche: Mirko Mastrocinque

Si ringraziano per il contributo al progetto del gioco in scatola:

AccademiADR • Spazio libero di Mediazione •

AccademiADR S.R.L. Organismo di mediazione iscritto al R.O.M. n. 1058 e Ente di formazione abilitato dal Ministero della Giustizia Ex D.LG.S 28/2010 e DM. 180/2010. Con sede principale a Bergamo, e sedi secondarie a Monza Brianza, Brescia, Milano, Como, Crema e Lecco.

Bollino Etico Sociale®

Bollino Etico Sociale metodo per lo sviluppo della innovazione sociale presso le aziende su tutto il territorio nazionale.

studio ferrari & associati

MEDIANOS
THE BOARD GAME

Medianos – The Board Game è un gioco didattico che permette ai giocatori di risolvere oppure simulare la risoluzione di una controversia con un approccio conciliativo al conflitto, quale alternativa al contenzioso giudiziario.

"Chiunque affronti una lite facendo appello all'autorità non sta usando la sua intelligenza ma la sua memoria"
Leonardo da Vinci

2 giocatori

60' - 75'

Età 14 +

Copyright © 2020 Medianos
Tutti i diritti sono riservati

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