



Les marais



PREPARATA DA: Centre Bruxellois d'Action Interculturelle

TAGS (3 categorizzazioni)

Questa attività si concentra su una delle 3 fasi del metodo o affronta una sfida trasversale che le facilitatrici	Fase del metodo	Decentramento	Scoperta dei quadri di riferimento dell'altra persona	Negoziazione
	Sfida trattata			X

Descrizione

Questa attività è un'introduzione alla terza fase dell'approccio Cohen-Emerique: la negoziazione. Gli obiettivi di questo gioco di ruolo sono

- Praticare la negoziazione interculturale.
- Analizzare le diverse componenti di una negoziazione interculturale e i fattori di successo e di fallimento.

Info rapide

TEMPO	DIMENSIONE DEL GRUPPO	LIVELLO DI FACILITAZIONE	ZONA DI COMFORT	MATERIALI
120 min	10-15	avanzato	impegnativo	Descrizione del ruolo



				Una grande stanza camera fotografica
--	--	--	--	--

Preparazione Necessaria

Copia delle istruzioni per entrambi i gruppi

Raccogliere il materiale per mascherarsi, se il gruppo lo desidera.

Assicurarsi di avere una stanza abbastanza grande o due stanze per separare i due gruppi durante la preparazione.

Istruzioni Step By Step

Fase 1.

Dividete i partecipanti in tre gruppi: abitanti di un quartiere ricco (la Hêtraie), abitanti di un quartiere povero (il Marais) e osservatori. Consegnate a ogni gruppo il rispettivo foglio di istruzioni (vedi sotto) e assicuratevi che non leggano i fogli di istruzioni degli altri due gruppi.

Fase 2.

Date a entrambi i gruppi 20 minuti per discutere i loro obiettivi, definire i loro ruoli e sviluppare una strategia di negoziazione con l'altro gruppo. Dovranno decidere gli argomenti chiave e le modalità di comunicazione con l'altro gruppo.

Fase 3.

Dopo la preparazione, i due gruppi si incontrano e hanno circa 30 minuti per negoziare. Le scene possono essere filmate per essere analizzate durante il debriefing. Dopo una prima fase di negoziazione, i due gruppi possono separarsi di nuovo per aggiustare la loro strategia. Gli osservatori prendono nota delle strategie messe in atto sulla base di una griglia che è stata loro distribuita.

Fase 4.

Debriefing: il formatore dà voce agli osservatori e poi agli altri partecipanti per discutere le strategie e i risultati ottenuti. Questa analisi può essere supportata dall'osservazione di filmati del gioco. Il workshop si conclude con un contributo teorico sulla negoziazione interculturale.

Suggerimenti per la facilitazione

Lo scopo di questo gioco è quello di rivelare gli elementi che portiamo con noi e che costituiscono ostacoli alla negoziazione reale. Tra gli ostacoli che compaiono regolarmente durante questo gioco, possiamo citare:



- I personaggi scelti dai partecipanti sono spesso molto caricaturali e le strategie sviluppate sono stereotipate, rendendo impossibile la negoziazione dei gruppi.
- Gli attori si presentano raramente con il loro nome, ma con la loro professione o il loro status sociale, il che è particolarmente caratteristico della cultura moderna.
- I gruppi "benestanti" esprimono spesso un desiderio benevolo di fornire assistenza caritatevole agli altri. Questo aiuto è considerato il migliore e raramente si chiede il parere degli interessati.
- Le persone che rappresentano i quartieri più svantaggiati rifiutano questo aiuto per orgoglio, non vogliono essere oggetto di carità, chiudendo così le orecchie alle offerte di aiuto.
- La sorpresa reciproca per le osservazioni inaspettate distrugge completamente le strategie pianificate.
- Le aree sensibili che sono state portate alla luce (riguardanti la religione, la condizione delle donne, l'educazione dei bambini, ...) hanno rapidamente provocato aggressività nei dibattiti.
- Il formatore dovrebbe sottolineare l'importanza di entrare nel ruolo dei partecipanti. Questo gioco funziona bene solo se i partecipanti sono pienamente coinvolti nel loro ruolo.

Risorse (Chi ha inventato questa attività o chi l'ha ispirata)

Attività sviluppata dal CBAI su ispirazione di Margalit Cohen - Emerique, Majoria et Minoria, adattamento della simulazione Majoria-Minoria in:

Kohls R; Knight J, Developing intercultural awareness: a cross-cultural training handbook, Yarmouth, Me., USA: Intercultural Press 1994.

Annex: le schede di ruolo

Istruzioni agli abitanti dell'Hêtraie

Siete i felici abitanti dell'Hêtraie, un quartiere residenziale nella periferia della vostra città, una delle principali del Paese.

Il vostro quartiere, situato sulle alture, domina la città vecchia, 3 o 4 km più in basso. È composto da padiglioni e ville circondate da prati, immerse in spazi verdi, risalenti al periodo tra le due guerre ma ampliate e rinnovate fino ai giorni nostri.

Non vi considerate ricchi, perché vivete del vostro lavoro nelle professioni o come dirigenti d'azienda. Tra i vostri concittadini contate imprenditori dinamici, pensionati benestanti e uno o più politici con un destino nazionale. Fate commenti ironici quando appare in TV, ma siete felici di usare la sua influenza nel comune e nella regione quando ci sono questioni di strutture pubbliche da risolvere.

Perché siete orgogliosi del vostro quartiere, delle strade pulite e ben illuminate, della scuola Freinet all'avanguardia, dell'edificio polisportivo circondato da campi da tennis, del piccolo

centro culturale con la sua biblioteca... Tutto questo non è stato ottenuto senza difficoltà: l'associazione senza scopo di lucro "L'Hêtraie", costituita negli anni successivi alla Liberazione, riunisce un comitato di abitanti che vigila gelosamente su queste strutture, combinando abilmente contributi privati e aiuti pubblici, volontari e disoccupati messi al lavoro. Lei è un membro di questo comitato di residenti, il centro nevralgico del suo quartiere.

Purtroppo, nella vostra città ci sono altri quartieri molto meno fortunati del vostro. Il quartiere del Marais è proprio uno di questi. È appena balzato agli onori della cronaca perché i giovani di questo quartiere hanno assaltato con pietre da selciato i locali di una discoteca vicina, luogo di ritrovo di giovani dorati provenienti da fuori, chiassosi e ostentatori.

Siete passati qualche volta per questo quartiere. Conoscete le case fatiscenti, le strade senza illuminazione, l'acciottolato disarticolato, senza un albero, con i bambini che giocano tra le auto nella piazza, diventata un parcheggio. Avete intravisto i caffè pieni di uomini anziani vagamente minacciosi. Sporczia, povertà, tristezza, mancanza di attrezzature e abbandono. Queste sono le idee e le sensazioni che vi sono venute in mente quando avete combinato gli articoli di giornale con le vostre impressioni di prima mano.

Così vi siete detti che con il vostro sostegno politico nel Comune e nella Regione, ma anche con i vostri investimenti e il vostro fondo di solidarietà, siete in grado di aiutare il quartiere Marais. I vostri sentimenti sono feriti e sapete anche che, a lungo andare, la vostra felicità nella vita sarà compromessa dalle ingiustizie e dalle esclusioni che portano alla violenza.

Il Marais ha bisogno di molte cose. Vi stupite che i suoi abitanti non facciano nulla per ottenerle. Sentite il peso del fatalismo e dell'autocompiacimento.

Decidete quindi di inviare una delegazione sul posto per parlare con il comitato di quartiere istituito dopo gli eventi. Sicuramente devono elencare le maggiori carenze e dare priorità alle strutture sociali e urbane essenziali.

Avete venti minuti per pensare alle vostre proposte di assistenza prima della visita del comitato di quartiere. Una volta lì, si aspettano che li aiutate a costruire un grande progetto che cambierà il volto del distretto. Siete pronti a sostenere questo progetto utilizzando le vostre risorse e mobilitando l'amministrazione. Avete i mezzi finanziari e i materiali offerti da mecenati generosi.

Ora tenete presente che alla riunione sarete giudicati in base alla vostra capacità di aiutarli a :
riclassificare le priorità che rispondono alle loro esigenze;

- utilizzare i materiali che avete accuratamente raccolto per loro;
- dare suggerimenti costruttivi e fornire assistenza tecnica al progetto.

Istruzioni per gli abitanti di Marais

Vivete nel quartiere del Marais, vicino al centro della città. Il Marais è un antico quartiere che conserva ancora tracce del suo antico splendore, come l'Hôtel de Maitre, un vecchio convento e alcune case centenarie. Purtroppo, i suoi vecchi abitanti lo hanno gradualmente abbandonato. Soprattutto dopo la diffusione dell'automobile privata tra le classi medie, hanno preferito allontanarsi dal fumo della città per raggiungere le alture verdi e ariose della campagna circostante.

Nuovi abitanti vennero ad occupare le case che rischiavano di cadere in rovina. Venivano da tutto il Mediterraneo, per la maggior parte musulmani. I padroni delle miniere li avevano cercati negli anni '50 e '60 quando erano a corto di manodopera. In seguito, hanno lavorato in grandi progetti e nell'edilizia. Hanno pagato un prezzo altissimo in termini di incidenti e malattie professionali (silicosi, colonna vertebrale, ecc.) che i risarcimenti ricevuti non hanno mai potuto compensare.

Espulsi dalla produzione su larga scala, si sono dedicati al piccolo commercio e al restauro delle proprie case.

A poco a poco, il quartiere è tornato a vivere. Dalla pompa di benzina alla farmacia, si è sviluppata una piccola città nella città in cui gli abitanti si sentono a casa. Ma non del tutto.

I giovani sono fonte di preoccupazione. Si danno alla macchia, è la loro età, ma esagerano. Ci sono gruppi che chiedono lo sgombero. Ma dove andrebbero?

Le famiglie cominciano ad avere paura dopo gli "eventi". Questo Paese sarà davvero nostro? È vero che i giovani non hanno più paura di Dio. Si stanno disperdendo in modi che non hanno nulla a che fare con la decenza. Che ne sarà di loro se abbandonano la retta via, i comandamenti del credente?

Il comitato di quartiere appena creato, discutendo con gli anziani e i commercianti, ha avuto due idee: trasformare la chiesa, che è praticamente deserta, in una moschea, una moschea grande e bella dove la scuola coranica potrà diffondere la parola di Dio ai bambini e ai giovani, unica garanzia di un futuro felice.

Inoltre, i commercianti hanno insistito per un monumento sobrio, una lastra con incisi i nomi dei marocchini morti nella guerra di liberazione del Belgio. Sono più di 2.000. Forse sarebbe opportuno aggiungere anche quelli morti in incidenti sul lavoro? "Esitiamo..."

In questo modo, la nostra presenza come cittadini di questo Paese sembrerebbe più normale e dimenticheremmo le sciocchezze dei giovani", pensavano.

Ma proprio in quel momento è stata annunciata la visita di persone ricche e influenti provenienti da una zona alta della città. Sembra che vogliano aiutare, ma siamo sospettosi: dove abbiamo mai visto persone ricche dare qualcosa per niente? Cosa stanno cercando qui? E le loro figlie e i loro figli rischiano di degradare ulteriormente i nostri... Sappiamo come sono fatti, ma forse sono buoni credenti.

Dopo 20 minuti di riflessione tra di voi, avrete 30 minuti per discutere con loro e fargli vedere come sapete accogliere i visitatori. Buona fortuna con i vostri progetti!

Criteria per l'identificazione dei fattori di successo della negoziazione

Linee guida per l'analisi:

Quadro completo della situazione.

Elementi chiave: Cosa c'era all'origine della situazione problematica, cioè la posta in gioco.

Identificare chiaramente ciò che è importante per gli interlocutori.

Quali sono i fattori che hanno permesso il successo della negoziazione?

Chi sono gli attori, qual è la loro posizione?

- Atteggiamento di entrambi i gruppi di interlocutori all'inizio e durante la negoziazione.
- Contesto: luogo, accoglienza.
- Tempistica, preparazione prima del dibattito vero e proprio.

Strategie sviluppate:

- interesse per l'altro (empatia: uso dei termini dell'altro);
- chiarimento (nessuna prova);
- gestione del tempo;
- risultato win/win;
- flessibilità: cambiare gli obiettivi in base agli obiettivi degli altri;
- ripetizione;
- linguaggio tecnico.