



CURRICULUM DI EDUCAZIONE CIVICA DIGITALE - MIUR

Titolo: [“Negoziazione e comunicazione efficace”](#)

Copyright: [Federica Weblearning](#) - Università degli Studi di Napoli Federico II

Autore: Davide Marocco e Elena Dell'Aquila

Destinatari: Docenti, Genitori, DS, Personale amministrativo

Ordine e grado di scuola in cui è applicabile: dalla scuola dell'infanzia alla scuola secondaria

Contenuto e descrizione

Questo MOOC si propone di fornire un supporto, teorico e pratico, per comprendere come poter migliorare il proprio modo di relazionarsi con gli altri e di gestire la conflittualità. I team docenti, il dirigente scolastico ma anche i genitori possono imparare ad identificare diversi stili relazionali e prendere consapevolezza del proprio stile comportamentale sociale predominante.

Parte delle lezioni sarà dedicata anche all'approfondimento di tematiche relative all'analisi dei comportamenti nelle interazioni interpersonali e della comunicazione efficace, conoscenze indispensabili per un'efficace strategia di negoziazione.

Come procedere:

Il MOOC è diviso in unità didattiche accompagnate da video e testi.

Le lezioni forniscono un supporto per la comprensione e la messa in pratica delle principali strategie e dei più diffusi modelli di negoziazione e di gestione del conflitto.

Viene introdotto un nuovo strumento informatico, il [serious game](#) del progetto europeo [Enact](#), che permetterà di sperimentare interazioni con personaggi virtuali all'interno di una cornice protetta che simula situazioni conflittuali ispirate ad episodi di vita quotidiana. Con tale strumento sarà possibile fare un'esperienza diretta di numerosi casi negoziali, apprendere concetti utili per arricchire la propria vita personale e professionale, ma anche capire meglio se stessi.

Questo l'indice delle lezioni:

1. Approcci teorici allo studio della comunicazione
2. Il modello sistemico-relazionale
3. Comunicazione non verbale
4. Aspetti della comunicazione non verbale



5. Gli stili relazionali
6. Caratteristiche degli stili relazionali e ansie sociali
7. Efficacia comunicativa: ascolto e feedback
8. Ascolto attivo
9. Analisi transazionale e consapevolezza nella comunicazione
10. Teorie e modelli del conflitto e della negoziazione
11. Modelli di negoziazione
12. ENACT: una palestra virtuale di negoziazione

Link di riferimento per accedere al MOOC:

http://www.federica.eu/c/negoziazione_e_comunicazione_efficace/MIUR