



# WORKSHOP 6

## BONANZ

### Negoziare ancora e pianificare

#### Introduzione

In questo workshop giocheremo di nuovo a Bonanza. La struttura del workshop è la stessa, eccetto la parte del debriefing e la conclusione.

# A1

I partecipanti giocano a Bonanza, ma questa volta distribuendosi in gruppi diversi.

#### Bonanza

Si possono porre le seguenti domande per la fase di debriefing e per trarre delle conclusioni:

- Che tipo di argomenti hai usato per negoziare con gli altri? (emozionali, razionali)
- Qual era il tuo scopo in questo gioco? (divertirti, vincere, confrontarti con gli altri, ottenere più monete/campi, ecc.)
- Com'è stato per te chiedere una carta e com'è stato quando ti è stata chiesta da altri? Quando più persone te l'hanno chiesta, come hai scelto con chi collaborare?
- In che modo è stato diverso dalla prima volta che hai giocato a questo gioco?
- Hai mantenuto la tua strategia e la motivazione o le hai cambiate? In che modo?

# A2

#### Conclusioni

REFLECT

CONCLUDE

CHOOSE

IMPLEMENT