

ACTIVITAT PRÀCTICA

Supervivents de l'Illa: L'Art de Negociar

Ets a una illa deserta! En grups de 3, heu de negociar per triar només **3 objectes** entre tots per sobreviure. Fes la teva tria individual (5 objectes) i després pensa en la solució de consens del grup.

Fase 1: La Teva Tria Individual (Tria 5 Objectes)

Marca amb una X els 5 objectes que triaries personalment per sobreviure. Recorda que el teu grup, finalment, només es podrà quedar amb 3.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Ganivet Multiús | <input type="checkbox"/> Ració d'Aliments Envasats |
| <input type="checkbox"/> Cantimplora Gran | <input type="checkbox"/> Encenedor Zippo |
| <input type="checkbox"/> Bàscula (Inútil) | <input type="checkbox"/> Banderes de Senyalització |
| <input type="checkbox"/> Manta Tèrmica | <input type="checkbox"/> Corda de Nylon (30m) |
| <input type="checkbox"/> Llibreta i Llapis | <input type="checkbox"/> Rellotge de Polsera (GPS) |
| <input type="checkbox"/> Mapa Estellar | <input type="checkbox"/> Hacha Petita |
| <input type="checkbox"/> Pastilles Potabilitzadores | <input type="checkbox"/> Gel Repel·lent d'Insectes |
| <input type="checkbox"/> Llanterna de Dínamo | |

Fase 2: Negociació de Grup (Truc 3: La Taronja)

Imagina que els teus 2 companys han triat objectes diferents als teus. Després de negociar amb ells (Trucs 1 i 2), quin és el **consens final** i per què?

Els 3 Objectes Trobats en Comú:

1. _____
2. _____

3. _____

Justificació del Consens (Per què aquests 3 i no d'altres?):

- 2 Recordeu centrar-vos en les necessitats (aigua, seguretat, calor...), no només en els objectes.

Posada en Comú i Reflexió (12 minuts)

Prepareu-vos per explicar a la resta de la classe el vostre procés:

- ▶ Quin objecte ha estat més difícil d'eliminar de la llista (per a la majoria) i per què? (*Quina era la necessitat que cobria?*)
- ▶ Què us ha ajudat a posar-vos d'acord? (*Com heu aplicat els Trucs 1 i 2 de la negociació?*)
- ▶ Heu trobat una solució "Taronja" (Win-Win)? Quina part de la necessitat de cada un heu pogut cobrir?

MISSATGE FINAL

"Quan negocies bé, tots dos us sentiu guanyadors. Ets un **Arquitecte de Solucions.**"