



**Ti senti agitato** prima di una **negoziazione importante**?

**Riesci a riconoscere** le tattiche negoziali che la tua controparte sta usando?

Hai mai avuto la percezione, dopo un negoziato, che **avresti potuto ottenere un risultato migliore**?

Il **miglior corso di negoziazione** non è sufficiente per diventare un **eccellente negoziatore**.

La **pratica** è indispensabile.

**Applicare nella realtà** ciò che si è appreso è **molto difficile** a causa della paura di innescare conseguenze negative o della difficoltà nello scegliere le parole e i gesti giusti in “tempo reale”.

**Win Win Manager** permette di simulare scenari di negoziazione verosimili, in un ambiente sicuro, in modo **sfidante** e **divertente**, e soprattutto **efficace**, come testimoniano i nostri studi a riguardo.

## Cos'è e come funziona

Win Win Manager (WWM) è l'**unico** business game di **negoziazione multiplayer** che può essere interamente giocato su **internet**, senza bisogno di installare software, dando piena libertà ai giocatori in modo da trarre il massimo vantaggio dal ricorso al **gioco di ruolo**. Gli utenti conducono una sequenza di negoziati bilaterali su un forum privato, visibile solo a loro e ai moderatori/ricercatori, cambiando avversario ad ogni negoziato. Al termine di ogni trattativa i negoziatori ricevono un punteggio, che viene calcolato in modo oggettivo sulla base dell'accordo raggiunto, in un *range* che va da 0 a 200 punti per scenario. A questa valutazione di performance oggettiva sull'esito, se ne aggiunge una soggettiva derivata dalle percezioni che le controparti hanno avuto durante le trattative, e che rappresenta la **reputazione** del giocatore. Le controparti possono anche inviare **feedback** in forma di messaggio al termine delle trattative, che si aggiunge al feedback automatico generato dal software, e a quello che – su richiesta – è possibile fornire in forma di de briefing finale da parte dello staff.

WWM risponde alle esigenze di un ampio bacino di utenti, dai master universitari ai corsi di formazione, dai programmi education delle multinazionali fino ai competitor che non sono in grado di offrire un servizio analogo, ma non vogliono perdere il proprio cliente fidelizzato. L'accurato meccanismo di gioco di WWM permette di soddisfare i bisogni di apprendimento dei giocatori, ma anche quelli di valutazione dei docenti e quelli di selezione dei responsabili delle risorse umane, senza dimenticare il divertimento derivante dalla piena immedesimazione negli scenari predisposti.

## Perché è innovativo?

Un BG nasce prima di tutto come strumento per l'**apprendimento**, per questo esso è irrinunciabile in programmi di Master, corsi universitari, e programmi di formazione che lo adottano per integrare le lezioni impartite dai docenti. Sempre più spesso i BG vengono adottati come strumenti di **selezione** e **valutazione**

durante il *recruiting*. Naturalmente un sistema di valutazione efficace e oggettivo rappresenta un elemento critico per tutti quei clienti che debbono dare un voto agli studenti che seguono il proprio corso ed utilizzano il BG. Tutti i clienti che ricorrono ad un BG credono nell'importanza di un contesto ludico per favorire l'apprendimento. A questo si aggiunge il ruolo che il **divertimento** ha nella percezione di soddisfazione del giocatore, e quindi nel suo apprezzamento dell'iniziativa. Nella Tabella 1 si discute la soddisfazione attuale di tali bisogni e quella proposta con WWM.

Tabella 1 - Soddisfazione dei bisogni dei clienti dei BG concorrenti rispetto a Win Win Manager

	Soddisfazione attuale del bisogno	Soddisfazione del bisogno tramite WWM
Apprendimento	I BG attuali permettono di avere una visione olistica di un'impresa semplificata, le cui <i>performance</i> sono collegate a quelle della concorrenza e a fattori stocastici imprevedibili. L'apprendimento fornito da questo tipo di prodotto è difficilmente dimostrabile.	L'apprendimento tramite WWM è stato dimostrato nell'articolo scientifico <i>"Improving Negotiation Skills Through an Online Business Game"</i> di Greco e Murgia nel 2007. Esso è osservabile attraverso la lettura dei negoziati e l'analisi dei punteggi.
Valutazione	I BG attuali restituiscono valori di performance dell'azienda, quali valore azionario e quozienti. Tali valori non distinguono tra i contributi dei singoli membri delle squadre e sono limitati all'analisi della performance finale, influenzata da elementi casuali indipendenti dalla correttezza delle scelte dei giocatori. I valori non sono di norma confrontabili tra squadre che hanno giocato in gironi diversi.	WWM adotta una valutazione oggettiva dell'output finale, confrontabile tra tutti i giocatori in tutti gli scenari, indipendente da elementi stocastici all'infuori delle dinamiche negoziali. A questo si aggiunge una valutazione soggettiva della conduzione della trattativa, erogata indirettamente e direttamente dai giocatori stessi. Infine, il docente può analizzare le trattative e fornire un'ulteriore valutazione soggettiva.
Selezione	I BG attuali permettono ai selezionatori di osservare le dinamiche di team, qualora il gioco sia svolto dal vivo, e di valutare le performance complessive del team. Questo presuppone la presenza contemporanea di un selezionatore per ogni team, con costi logistici e organizzativi elevati, e con il rischio di influenzare il comportamento dei giocatori.	WWM permette di osservare passo per passo tutte le azioni dei giocatori, in modalità asincrona, comodamente seduti alla propria scrivania.
Divertimento	I BG attuali sfruttano la competizione tra squadre e la cooperazione tra membri della stessa squadra come driver del divertimento. I giocatori sono in genere soddisfatti dei BG in circolazione, a meno di grossolani bug nei motori di simulazione o di gravi ingerenze di fattori casuali che vanifichino le loro strategie.	In un recente sondaggio proposto a giocatori di WWM il 60% degli intervistati ha risposto alla domanda "Trove che WWM sia un gioco appassionante" con "Decisamente sì", mentre il rimanente 40% ha risposto "Abbastanza", il gradino immediatamente inferiore. Tra gli intervistati che hanno partecipato alla versione 3.0, la percentuale di "Decisamente sì" aumenta al 71%, per salire ancora al 77% tra quelli che hanno sperimentato la versione 3.0 per MBA.

## Affidabilità, Popolarità, Riconoscimenti

L'erogazione di WWM in forma gratuita nel corso di due competizioni nazionali e di una competizione tra le Facoltà di economia ed ingegneria dell'Università degli Studi di Roma Tor Vergata è stata funzionale

all'individuazione dei *bug* e all'implementazione di innovazioni volte a migliorare la giocabilità e l'efficacia formativa. Gli oltre 600 negoziati condotti sono garanzia della **stabilità** ed **efficacia** del software.

Il sito di WWM è stato visitato da decine di migliaia di persone, prevalentemente italiane, con diverse centinaia di accessi da quasi tutti i paesi del mondo. WWM è stato ed è protagonista di numerose **pubblicazioni scientifiche internazionali** e di articoli divulgativi su giornali e riviste.

WWM ha anche vinto la selezione della Fondazione Ericsson all'interno del programma EGO per start-up particolarmente innovative, assicurandosi il supporto logistico e commerciale di una grande multinazionale ([http://www.fondazione-ericsson.org/e\\_i\\_aziende\\_2010\\_2012.html](http://www.fondazione-ericsson.org/e_i_aziende_2010_2012.html)).

## Negoziato. In pratica.

La modularità di Win Win Manager permette di **creare scenari su qualsiasi tema**: dalla compravendita di un immobile alla negoziazione per una fusione tra due società.

Win Win Manager può essere adottato per addestrare il top management delle società, quotidianamente coinvolto in negoziazioni complesse, fino al servizio assistenza clienti, che deve interagire con clienti spesso pronti allo scontro posizionale a causa del senso di deprivazione.

Le peculiarità di **oggettività del calcolo del punteggio** possono essere mantenute in qualunque scenario in cui discutano variabili quantitative o qualitative cui è possibile associare un costo o un'utilità.

Win Win Manager può anche essere **condotto dal vivo** con la presenza di un moderatore esperto.

### Selezione di pubblicazioni scientifiche su Win Win Manager

Greco, M.; Branca, A. M.; Morena, G. (2010). [An Experimental Study of the Reputation Mechanism in a Business Game](#), *Simulation & Gaming*, SAGE.

Greco, M. (2009). *The Use of Role-Playing in Learning*. In: Thomas Connolly, Mark Stansfield, Liz Boyle. [Games-Based Learning Advancements for Multi-Sensory Human Computer Interfaces: Techniques and Effective Practices](#). (pp. 157-173). ISBN: 978-1-60566-360-9. Hershey: IGI Global (USA).

Greco M., Murgia G. (2007). [Improving Negotiation Skills Through an Online Business Game](#). [European Conference on Game Based Learning](#), 25/10/2007. (pp. 97-104). ISBN/ISSN: 978-1-905305-62-9 cd. READING: Academic Conferences Limited (UNITED KINGDOM).

## Contatti

Marco Greco – [marco.greco@winset.it](mailto:marco.greco@winset.it)

Fabio Patriarca – [fabio.patriarca@winset.it](mailto:fabio.patriarca@winset.it)