|  |  |
| --- | --- |
| **Naam activiteit** | Over de streep |
| **Doelen** | Onderhandelen wordt vaak gebruikt om meningsverschillen op te lossen. Hoewel we het meestal niet zo noemen, onderhandelen we de hele tijd - met onszelf, met onze vrienden, met onze ouders en collega's. Voor studenten kunnen deze onderhandelingen er als volgt uitzien: Moet ik blijven studeren of mijn shows inhalen? Ik zal de afwas doen als je me daarna naar het huis van Matt laat gaan. Alle uitwisselingen gaan gepaard met onderhandelingen, en vaak ook met conflicten. In deze activiteit leren studenten basisonderhandelingsstrategieën en hoe onderhandelingen kunnen worden beïnvloed door omstandigheden |
| **Beschrijving** | 1. Maak een lange rij op de vloer van het klaslokaal met behulp van afplaktape.  2. Koppel studenten en laat ze tegenover elkaar staan over de lijn.  3. Het doel van elke student is om zijn/haar partner te overtuigen om de scheidslijn te overschrijden. Ze kunnen elke tactiek gebruiken, behalve fysiek geweld. De partner die zijn/haar partner met succes overtuigt om over de streep te komen, wint.  4. Na vijf minuten of zodra één partner van elk paar de lijn heeft overschreden, bespreek je de activiteit.  Gemeenschappelijke onderhandelingstechnieken.  1. Strijdende/machtsbewegingen – Pogingen om de andere partij tot concessies te dwingen: bedreigingen, het benutten van relaties, liegen, weigering om te onderhandelen. EX: Je kunt net zo goed hierheen komen omdat ik niet toegeef.  2. Concessies/compromissen sluiten – Bewegingen die het voor de andere partij gemakkelijker maken om het met u eens te zijn: steekpenningen, het verminderen van uw eisen, beloften van toekomstige gunsten,  EX: Als je over de streep komt, doe ik je wiskunde huiswerk.  3. Procesbewegingen – Het veranderen van de structurele dynamiek van de onderhandeling: het inschakelen van ondersteuning, het instellen van schakelen, het bieden van perspectief.  EX: C'mon gewoon oversteken. Het is gewoon een dom spelletje.  Gevolgd door discussie.  Welke onderhandelingsstrategieën heb je gebruikt om je partner te overtuigen? (Kan leiden tot discussie over gemeenschappelijke onderhandelingstactieken.)  Als je over de schreef bent gegaan, waarom? Wat heeft je overtuigd?  Heeft iemand eraan gedacht om gewoon van plaats te wisselen (win-win)? |
| **Soort activiteit** | Groepsdiscussie, faciliteringstechnieken en waar nodig rollenspel. |
| **Duur** | Een korte oefening van ca. 10 minuten maar gevolgd door discussie met voorgestelde tijd van 20 minuten.  Met ideeën voor het delen van groepen kun je vervolgens weer gaan oefenen om te proberen met een geavanceerd begrip van onderhandelingstechnieken (zo ja, vermeld dan nog niet het win-winscenario).  Opmerking: U kunt ook scenario's uit het echte leven / conflictpunten toepassen die moeten worden uitgespeeld. |
| **Ruimte & Materialen** | Een werkruimte voor een bepaald aantal deelnemers plus tape voor vloermarkeringen. |
| **Leerresultaten** | * Een goed begrip van de vijf stappen van conflictoplossing:  1. de bron van het conflict te definiëren   Ik kijk verder dan het incident.  III. Oplossingen aanvragen  iv. oplossingen te identificeren die alle disputanten kunnen ondersteunen  V. Overeenkomst.   * Vermogen om moeilijke discussies te beheren met oplossingsstrategieën. * Vermogen om een veilige ruimte te genereren met wederzijds respect. Vermogen om conflicten te de-escaleren door middel van discussie en respect te behouden met empathie voor tegengestelde opvattingen.   Een verlangen om ervoor te zorgen dat iedereen "gehoord" wordt, ondanks toon of opvattingen. Om geen persoonlijke gevoeligheden op te leggen aan tegengestelde standpunten. |
| **Module** | Conflictresolutie. |
| **Bron** | Steve Medlin, artistiek directeur van het Collage Arts Voices-programma. Deze oefening was gebaseerd op een wekelijkse dramales voor 11+ jarigen, maar kon worden toegepast op elke leeftijdsgroep. |