

SAMARBEJDE

Konflikthåndtering og Forhandling

FORHANDLINGSFÆRDIGHEDER



Velkommen til School To Go og dagens undervisning!

Dette er et forløb i faget "Kommunikation" om "Konflikthåndtering og Forhandling" i tre episoder, med de tre temaer "Identifikation og håndtering", "Konstruktiv feedback" samt "Forhandlingsfærdigheder". Der vil både være lytte-tekster og øvelser i episoderne.

Introduktion

Forestil dig, at du befinder dig i en situation, hvor dine venner er uenige om, hvilken film I skal se fredag aften. Nogen vil se en actionfilm, mens andre er opsatte på en komedie. Der er spændinger, og aftenen kunne potentielt blive ødelagt af uenigheden. Hvad gør du? Dette er et øjeblik, hvor forhandlingsfærdigheder kommer i spil, og som du nok kan gætte, kan disse evner være uvurderlige ikke kun i

venskabelige sammenhænge, men også i mange andre aspekter af dit liv fremadrettet.

Forhandling handler ikke kun om politiske debatter eller store virksomhedsaftaler. Det er en kunst, der anvendes i dagligdags interaktioner og er centralt, når vi møder konflikter, store som små. Som ung er det en gylden tid at begynde at forstå og øve disse færdigheder, da de kan forme, hvordan du løser konflikter, opnår det, du ønsker, og skaber positive relationer med de mennesker omkring dig. Forhandling og konflikthåndtering handler om at navigere gennem uenigheder på en måde, der respekterer alle involverede parter, og søger en løsning, der, så vidt muligt, gavner alle.

Lær at navigere gennem verden med en bevidsthed om, at forskellige meninger og behov ikke er en kamp, men snarere en mulighed for dialog, forståelse og kompromis. En dygtig forhandler er ikke den, der "vinder", men den, der formår at skabe broer og finde løsninger, hvor alle føler sig hørt og værdsat.

Gør dig klar til at dykke ned i et spændende emne, hvor vi sammen vil udforske, hvordan du kan anvende forhandlingsfærdigheder i dit liv og være med til at skabe en verden, hvor konflikter bliver til muligheder for samarbejde og fælles forståelse.

Mål for undervisningen:

- Jeg skal kunne genkalde de grundlæggende principper for "Getting to Yes" og andre forhandlingsteknikker.
- Jeg skal kunne forklare koncepterne bag effektive forhandlingsteknikker med mine egne ord.
- Jeg skal kunne analysere forskellige forhandlingssituationer og identificere, hvilke teknikker der ville være mest effektive.
- Jeg skal kunne anvende forhandlingsteknikker i rollespil og reelle situationer.

Hvad er en forhandling?

Lad os tale om, hvad en "forhandling" egentlig er. Forhandling er en proces, hvor to eller flere parter, der har forskellige synspunkter eller interesser, taler sammen for at finde en løsning, de alle kan være tilfredse med. Det er en måde at nå til enighed på, uden at ty til argumenter eller konflikter, og det involverer ofte kompromis, lytning og forståelse.

Forestil dig et scenarie i skolegruppearbejde: Dit projektteam skal vælge et emne for den næste præsentation. Du vil gerne lave noget om rumforskning, mens din ven virkelig gerne vil udforske oceanerne. I har forskellige interesser, og der skal træffes en beslutning. Her kommer forhandlingsfærdigheder i spil!

I stedet for bare at insistere på dit eget ønske eller give efter for din vens, kan du begge anvende forhandlingsteknikker. I kan forklare hinanden, hvorfor I er interesserede i jeres respektive emner, måske finde ud af, hvad der er vigtigt for den anden person, og så prøve at finde en løsning, der tager højde for begge perspektiver. Måske kombinerer I emnerne og skaber en præsentation om teknologi, der bruges både i rumforskning og undersøgelser af oceanerne?

Forhandling i en skolekontekst kunne også handle om rollefordeling i gruppearbejde, valg af præsentationsformat, hvilke opgaver hver person skal tage sig af, eller hvordan I vil opdele arbejdet. Det grundlæggende princip er at lytte, forstå og arbejde sammen om at finde en løsning, som alle kan leve med og gerne være glade for.

Så, at være god til at forhandle betyder ikke kun at få din vilje, men at finde en løsning sammen med andre, hvor alle føler sig hørt og respekteret. Det er en super vigtig færdighed, der vil hjælpe dig ikke bare i skolen, men gennem hele livet i forskellige situationer - både professionelt og personligt!

Hvad er forskellige forhandlingsteknikker, som børn og unge kan bruge?

At forhandle kan nogle gange lyde som noget, kun voksne gør, men faktisk forhandler vi alle sammen i forskellige situationer i hverdagen. For børn og unge (ja, for alle!) er her nogle teknikker og tips til forhandling, som er gode at have i baghånden:

1. Aktiv lytning:

- Først og fremmest er det vigtigt at lytte til, hvad den anden person siger, uden at afbryde eller danne et svar, mens de taler. Vis, at du lytter ved at nikke og give små verbale tilkendegivelser som "uh-huh" eller "jeg forstår".

2. Udtryk dig klart:

- Vær klar over, hvad du ønsker, og vær i stand til at udtrykke det på en tydelig og ærlig måde, uden at være aggressiv eller defensiv.

3. Find fælles grund:

- Prøv at identificere ting, I begge er enige om, og byg jeres diskussion videre på disse punkter. Fælles grund gør det lettere at komme frem til et kompromis.

4. Vær villig til at give slip:

- En god forhandler ved, hvornår det er tid til at give lidt efter. Det viser, at du er rimelig og åben over for den anden persons perspektiv.

5. Brug "Jeg" udsagn:

- I stedet for at sige "Du gør altid...", prøv at formulere dine behov og følelser med "Jeg", for eksempel "Jeg føler mig overset, når..."

6. Undgå at blive personlig:

- Hold fokus på emnet for forhandlingen i stedet for at blive personlig og kritisere den anden person.

7. Løsningsorienteret:

- Fokuser på at finde løsninger i stedet for at hænge fast i problemet. Tænk i muligheder og vær kreativ.

8. Tag en pause hvis nødvendigt:

- Hvis samtalen bliver for intens, er det helt okay at foreslå en lille pause, så I begge kan få frisk luft og samle tankerne.

9. Øv dig:

- Som med alle færdigheder bliver du bedre til at forhandle, jo mere du øver dig. Så tag små skridt og prøv dig frem!

10. Samarbejd om en løsning:

Fremfor kun at se dine egne løsningsforslag, så tag imod idéer fra den anden part og prøv at skabe en løsning sammen.

At forhandle er ikke at vinde eller få sin vilje. Det handler om at finde en løsning, som alle kan være tilfredse med og leve med. Og husk, at det er helt okay at søge hjælp og råd fra en voksen, hvis du føler dig fastlåst eller usikker i en forhandlingssituation.

Hvad er forhandlingsteknikken, Getting to Yes Principles, som også børn og unge kan bruge?

"Getting to Yes" er en populær bog om forhandling skrevet af Roger Fisher og William Ury, og den introducerer nogle virkelig smarte principper for, hvordan man kan forhandle effektivt og finde løsninger, der er gode for alle parter involveret.

1. Adskil personen fra problemet:

- Det handler om at forstå, at selvom du og den anden person måske er uenige, så er I ikke fjender. Hold fokus på problemet og ikke på personen. Så selv hvis I er uenige, skal I være respektfulde og venlige mod hinanden.

2. Fokuser på interesser, ikke positioner:

- Prøv at forstå, hvorfor den anden person ønsker det, de gør, i stedet for blot at fokusere på, hvad de vil have. For eksempel, hvis din ven vil arbejde med et specifikt projekttema, så prøv at forstå, hvorfor det emne er vigtigt for dem, og forklar også, hvad der er vigtigt for dig.

3. Skab muligheder for fælles gevinster:

- Tænk på måder, hvor I begge får noget ud af forhandlingen. Hvordan kan beslutningen gavne jer begge? Måske kan I kombinere ideer eller finde en ny vej, som I begge er glade for.

4. Brug objektive kriterier:

- Tal om fakta, standarder eller regler, som alle kan blive enige om, og som kan hjælpe jer med at beslutte. For eksempel, hvis I forhandler om, hvilken film I skal se, kan kriterier som filmens længde, aldersgrænse eller genre hjælpe jer med at vælge.

"Getting to Yes" handler om at forhandle på en måde, hvor alle vinder. I stedet for at tænke, at den ene person skal vinde og den anden skal tabe, handler det om at finde en løsning, der gør alle glade, og hvor alle får noget af det, de ønsker.

Hvis du prøver at anvende disse principper næste gang, du er i en forhandlingssituation, vil du måske opdage, at det er lettere at komme frem til en løsning, der gør alle tilfredse. Og husk, at god forhandling også handler om at praktisere og lære af hver situation. Så, bliv ved med at prøve og lær undervejs! Hvis du har yderligere spørgsmål eller ønsker mere forklaring om et specifikt punkt, er jeg her for at hjælpe!

I hvilke situationer er det særligt godt at bruge Getting to Yes Principles?

"Getting to Yes" principperne kan anvendes i mange situationer, og her kommer nogle eksempler, specifikt i skoleregi, hvor disse forhandlingsprincipper kan være særligt nyttige for en 15-årig:

1. Gruppearbejde:

- Når du arbejder i en gruppe og skal blive enige om et projekttema, arbejdsopdeling eller præsenteringsformat, kan "Getting to Yes" hjælpe alle til at finde en fælles løsning, der tilgodeser alles interesser.

2. Valg af aktiviteter:

- I situationer, hvor klassen eller en vennegruppe skal vælge en aktivitet (for eksempel, hvilken film at se, hvilken sport at spille, eller hvad temaet skal være for en klassefest), kan principperne hjælpe jer med at nå frem til et valg, alle er tilfredse med.

3. Forholdet mellem elever og lærere:

- Hvis der opstår uenigheder eller misforståelser mellem elever og lærere, kan "Getting to Yes" principperne anvendes til at finde en konstruktiv løsning, der imødekommer både elevens og lærerens behov og bekymringer.

4. Konflikt mellem venner:

- Når konflikter eller uenigheder opstår mellem venner, kan I bruge disse forhandlingsteknikker til at forstå hinandens synspunkter og finde en vej frem, der respekterer alles følelser og ønsker.

5. Klub eller udvalgsbeslutninger:

- Hvis du er med i en skoleklub, et udvalg eller en anden form for gruppe, der skal tage beslutninger, kan "Getting to Yes" principperne hjælpe jer med at tage inkluderende og velovervejede beslutninger.

6. Fælles regler og aftaler:

- Når en klasse eller gruppe skal definere fælles regler eller aftaler (fx. regler for brug af fælles områder, aftaler om lektier), kan disse principper anvendes for at sikre, at alle føler sig hørt og aftalerne er rimelige.

7. Familiebeslutninger:

- Selvom det ikke er direkte relateret til skolen, kan principperne også være meget nyttige derhjemme, når familien skal træffe beslutninger sammen.

"Getting to Yes" handler i bund og grund om at forstå hinandens behov, være kreative med løsninger, og tage beslutninger baseret på fælles kriterier og fairness, så det kan anvendes i mange forskellige sociale situationer. Ved at tage udgangspunkt i disse principper kan du og dine kammerater, lærere eller familiemedlemmer nå frem til løsninger, der er retfærdige og tilfredsstillende for alle involverede parter.

Hvorfor skal man overhovedet lære forhandlingsteknikker og blive gode igen?

At forstå og mestre forhandlingsteknikker som en 15-årig kan føles som noget, man ikke behøver lige nu. Men tro det eller ej, disse færdigheder kan faktisk være super nyttige i mange situationer, både nu og i fremtiden. Lad mig forklare hvorfor:

1. Løsning af Konflikter:

- Ligesom du har oplevet, kan der opstå uenigheder og konflikter blandt venner, klassekammerater eller endda familie. At være dygtig til at forhandle kan hjælpe dig med at finde løsninger, der gør alle glade, uden at det ender med dårlig stemning eller venskaber, der går i stykker.

2. Gruppearbejde:

- Når du arbejder i grupper i skolen eller på fritidsaktiviteter, skal I træffe beslutninger sammen. Forhandlingsevner kan hjælpe gruppen med at nå til enighed på en fair og konstruktiv måde, så alle føler, at deres stemme bliver hørt.

3. Selvadvokatur:

- Som du bliver ældre, vil du måske ønske at tale din sag i forskellige situationer – det kan være over for lærere, forældre eller endda i fritidsjob. At kunne forhandle effektivt betyder, at du kan kommunikere dine behov og ønsker klart og finde løsninger, der også tager hensyn til andres behov.

4. Fremtidsforberedelse:

- Uanset om det er inden for uddannelse, arbejde eller i personlige relationer, vil du i fremtiden støde på situationer, hvor forhandlingsevner er nødvendige. At kunne forhandle kan hjælpe dig med at navigere i disse situationer og opnå positive resultater for alle involverede.

5. Relationer:

- Relationer, hvad enten det er venskaber, familieforhold eller fremtidige partnerskaber, indebærer ofte en masse "give og tage". Forhandlingsevner hjælper dig med at balancere dine egne behov med andres og bygge stærke, sunde relationer.

6. Global Forståelse:

- I en verden, der er så mangfoldig og forbundet, vil forståelsen for at forhandle og finde fælles grund også hjælpe dig med at interagere positivt med mennesker fra forskellige kulturer og baggrunde.

At være en god forhandler betyder ikke, at du skal "vinde" over de andre. Det handler om at finde løsninger, der gavner alle parter og opbygger stærke og positive relationer. Så, selvom det måske ikke virker som en stor ting lige nu, kan disse færdigheder virkelig gøre en forskel i dit liv både nu og i fremtiden. Hvis du har flere spørgsmål eller vil dykke dybere ned i noget specifikt, er jeg her for at hjælpe!

Nu er det tid til at lave et par opgaver og tænke over hvad vi lige har lært.

Arbejdsopgaver

1. Rollespil: Øv jer på forhandling med scenariet: "Du og din ven vil gerne lave to forskellige ting i frikvarteret. Brug 'Getting to Yes'-principperne til at finde en løsning."
2. Refleksion: Skriv en kort tekst om en gang, hvor du ønskede, at du havde haft bedre forhandlingsevner, og hvad du ville gøre anderledes nu.
3. Diskussion: Diskuter i små grupper, hvordan forhandlingsteknikker kan hjælpe dig i hverdagen og i fremtiden.
4. Analyseopgave: Se en video af en forhandling, og analysér, hvad der blev gjort godt, og hvad der kunne have været gjort anderledes.
5. Præsentation: Lav en kort præsentation af en forhandlingsteknik og demonstrer den med et lille rollespil.

Når du har besvaret disse spørgsmål, er episoden slut.

Her starter ideerne til lærerne.

Ideer til læreren

- Gæstetalere: Inviter en lokal forretningsperson eller advokat til at fortælle om, hvordan de bruger forhandling i deres arbejde.
- Ekskursion: Arranger et besøg til en lokal retssal eller et byrådsmøde, hvor eleverne kan observere reelle forhandlinger i praksis.
- Filmklip: Vis klip fra film eller serier, hvor forhandlinger spiller en central rolle, og diskuter dem i klassen.
- Forhandlingskonkurrence: Arranger en venskabelig konkurrence, hvor eleverne anvender deres forhandlingsteknikker i forskellige scenarier.
- Feedbacksessioner: Efter rollespil og øvelser, diskuter med klassen, hvad der gik godt, og hvad der kunne forbedres.
- Case Studies: Præsenter reale forhandlingssituationer og lad eleverne analysere og diskutere dem.
- Refleksionsdagbog: Opfordr eleverne til at føre en dagbog over deres erfaringer med at bruge forhandlingsteknikker i deres daglige liv.