

Разработване на урок за преговори и комуникация, базиран на литературата

Наръчник за обучители в групова сесия



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Целева група: Обучители

Дейност: Групова сесия

Цел: Модел на групова сесия, който да помогне на обучителите да разработят собствен урок, базиран на литературата, по темата за преговорите и комуникативните умения



Обучителни цели и резултати от наръчника:

ЦЕЛИ

Да даде възможност на обучаемите да видят живота във всичките му посоки и цветове

Да помогне на обучаемите да видят взаимоотношенията между литературата и другите обучителни сфери

Да помогне на обучаемите да развият мисловни и поведенчески модели по предприемачески умения като използват литературата

Да се повишат познанията в сферата на преговорите и комуникативните умения

РЕЗУЛТАТИ

Обучаемите ще могат да разсъждават върху детайлите, сюжета и образите в литературното произведение.

Обучаемите ще могат да намират връзките между литературното произведение и предприемаческите умения.

Обучаемите ще могат да идентифицират основните елементи на преговорите и комуникативните умения.

Обучаемите ще могат да трансферират знанията, свързани с тези умения, към реални житейски ситуации.

Обучаемите ще могат да анализират литературно произведение от гл.т. на преговорите и комуникативните умения.

Методи, използвани по време на сесията:



**Кратко въведение по
темата и
литературното
произведение**



**Гледане и слушане
на видео**



**Саморефлексия и
самообучение**



**Направлявани
дискусии**



**Практическо
упражнение**

План на груповата сесия:

Продължителност: 5 часа

Необходимо оборудване и материали:

- Лаптоп и проектор
- Хартиени копия на литературните произведения, които ще се анализират
- Кратко анимирано видео на литературното произведение
- Хартиени листа, химикали, цветни моливи и др.
- Други материали за подкрепящите дейности като игри за „загряване“ и под.

ДИГИТАЛНИ ИНСТРУМЕНТИ

За включването на обучаемите в крайната оценителна фаза:

Mentimeter / Kahoot



Структура и материали за груповата сесия

Избрана тема: Преговори и комуникация

СТРУКТУРА

1. Дейности за „загриване“
2. Въведение в преговорите и комуникативните умения
3. Въведение в избраните литературни произведения
4. Направлявана дискусия:
 - Интерпретация на литературното произведение
 - Анализ на елементите на литературното произведение
5. Анализ на процеса на преговори и комуникация
6. Преговорите и комуникативните умения през призмата на литературното произведение
7. Заключение
8. Обобщение по темата за преговорите и комуникативните умения

МАТЕРИАЛИ

1. Наръчник за групова сесия
2. База-данни с произведения на изкуството и литературата
3. Методология как изкуството и литературата да се използват за образование, творчество и иновативност
4. Линкове към източници/материали с допълнителна информация за литературното произведение (по желание)



1. Игра за „загриване“ (в случай на виртуално пилотиране)

На обучаемите се раздават четири различни сценария за ситуации, свързани с конфликтите, и те трябва да обсъдят възможните изходи, в т.ч. „печеля - печелиш“, „губиш-печеля“, „губя - губиш“ или „частично печеля-частично губиш“.

Примерна ситуация N 1.

Иван и Петър играят футбол в училищния двор. Скоро започват да спорят и дори се сбиват кой да бъде вратар. Дежурният учител ги наблюдава известно време и се приближава с думите „След като играта прерасна в бой, изобщо няма да играете“. След това взима топката и си тръгва.

1. С каква ситуация завършва конфликтът?
2. Как е могъл да се разреши проблемът?
3. Някога били ли сте в ситуация „губя-губиш“ или „никой не печели“? Какво се случи? Как се чувствахте?



1. Игра за „загриване“ (в случай на виртуално пилотиране)

На обучаемите се раздават четири различни сценария за ситуации, свързани с конфликтите, и те трябва да обсъдят възможните изходи, в т.ч. „печеля - печелиш“, „губиш-печеля“, „губя - губиш“ или „частично печеля-частично губиш“.

Примерна ситуация N 2.

Ема и Мая са близки приятелки. Без да споделят една с друга, и двете искат да бъдат президент на класа. Учителят пита кой иска да се кандидатира. Когато Мая вижда, че Ема вдига ръка, се отказва да кандидатства.

1. С каква ситуация завършва конфликтът?
2. Как са могли да разрешат проблема?
3. Някога били ли сте в ситуация „губя-печелиш“ или случай, при който сте се отказвали сами? Какво се случи? Как се чувствахте?



1. Игра за „загриване“

(в случай на
виртуално
пилотиране)

На обучаемите се раздават четири различни сценария за ситуации, свързани с конфликтите, и те трябва да обсъдят възможните изходи, в т.ч. „печеля - печелиш“, „губиш-печеля“, „губя - губиш“ или „частично печеля-частично губиш“.

Примерна ситуация N 3.

Петър и Борис са братя. Двамата взаимно носят дрехите си. Един ден и двамата искат да носят един и същ панталон и яке. След дълги преговори Борис решава да облече якето с друг чифт панталони, а Петър – да облече панталоните, но с друго яке.

1. С каква ситуация завършва конфликтът?
2. Някога били ли сте в ситуация „частично печеля – частично губиш“ или с други думи – ситуация, в която е трябвало да направите компромис? Какво се случи? Как се почувствахте?



1. Игра за „загриване“

(в случай на
виртуално
пилотиране)

На обучаемите се раздават четири различни сценария за ситуации, свързани с конфликтите, и те трябва да обсъдят възможните изходи, в т.ч. „печеля - печелиш“, „губиш-печеля“, „губя - губиш“ или „частично печеля-частично губиш“.

Примерна ситуация N 4.

Група приятели се среща за уикенда, но не могат да решат какво да правят. Някои искат да отидат на кино, докато други – да седнат в кафене, да пият кола и да си говорят. Малко преди да започнат да спорят, един от тях казва „Имаме време. Защо да не направим и двете неща?“

1. С каква ситуация завършва конфликтът?
2. Някога били ли сте в ситуация „печеля – печелиш“? Какво се случи? Как се чувствахте?



1. Игра за „загриване“ (в случай на присъствено пилоуване)

Тема: Различия в мненията

Материали: Два различни цвята самозалепващи се листчета, залепени по гръб едно за друго.

Инструкции

1. Фасилитаторът държи двата цвята самозалепващи се листчета, залепени едно за друго, по средата между обучаемите.
2. Фасилитаторът им казва да погледнат към листчето и на глас да кажат цвета му.
3. Фасилитаторът показва на обучаемите самозалепващото се листче, така че половината зала вижда едната му страна, а другата половина – другата.
4. Когато участниците кажат двата различни цвята, фасилитаторът показва обръкване и ги моли отново да кажат цвета.
5. Фасилитаторът завърта самозалепващото се листче, така че всички да видят двете му страни и двата различни цвята.

Следва дискусия:

- Как вашата позиция в залата повлия на това, което виждахте?
- Какво си помислихте, когато чувяхте, че други обучаеми казваха друг цвят?
- Имаше ли някой, който да не вижда ясно самозалепващото се листче? Как се чувстваше този човек?
- Как това може да се прехвърли към реални житейски ситуации, където хората имат достъп само до част от реалността или изобщо не я познават?
- Могат ли да съществуват две коренно различни мнения?
- Понякога конфликтите се зараждат от ситуации като тази, при която хората не могат да разберат, че реалността е комплексна, а искат да видят собствената си страна на нещата. Можете ли да дадете примери от реалния живот?
- Какво може да се направи, за да покажем на хората, че има и „друга страна“, друга перспектива?

2. Кратко введение по темата



Преговори и комуникация

Преговорите са стратегическа дискусия, която разрешава проблем по начин, който и двете страни намират за приемлив. При преговорите всяка страна се опитва да убеди другата да се съгласи с нейната гледна точка. Като преговарят, всички включени страни се опитват да избегнат спора и се стремят да се договорят и да постигнат някаква форма на компромис.

В преговорите ефективната комуникация е особено важна за убеждаването и е свързана с различното личностово поведение. Умението да слушаме и да задаваме правилните въпроси в правилното време е свързано с увереността. Доверието е важна част от съвкупността от умения, необходими за успеха в съвременния сложен свят.

Комуникативните умения са способностите, които използваме, когато даваме или получаваме различен вид информация. Те включват слушане, говорене, наблюдение и емпатия.

Комуникативните умения ни позволяват да разберем другите и да бъдем разбрани от тях. Това може да включва споделяне на идеи с другите, активно слушане по време на разговора, даване и получаване на обратна връзка, публично говорене и др.



“За да общуваме ефективно, трябва да осъзнаем, че сме различни в начина, по който гледаме на света, и използваме това си разбиране като пътеводител на нашата комуникация с околните.”

— Антъни Робинс



Игра за „загриване“ към въведението в темата

Обучаемите биват помолени да отговорят на следните въпроси, за да се види началното ниво на знанията им:

- Искате ли да промените нещо в живота си? Ако да – какво е то?
- Как виждате себе си – като смел или като предпазлив човек? Колко смел/а сте? За какво сте предпазливи?
- Мечтали или мислили ли сте за преоткриване на света / промяна на начина Ви на живот?
- Как бихте реагирали ако някой се опитва да Ви отклони от целта? Ще продължите ли по Вашия път, за да следвате мечтите си, или бихте послушали другите и ще се откажете?
- Какво е това нещо, с което много малко хора се съгласяват с Вас? (Peter Thiel, star 021)

3. Въведение в литературното произведение

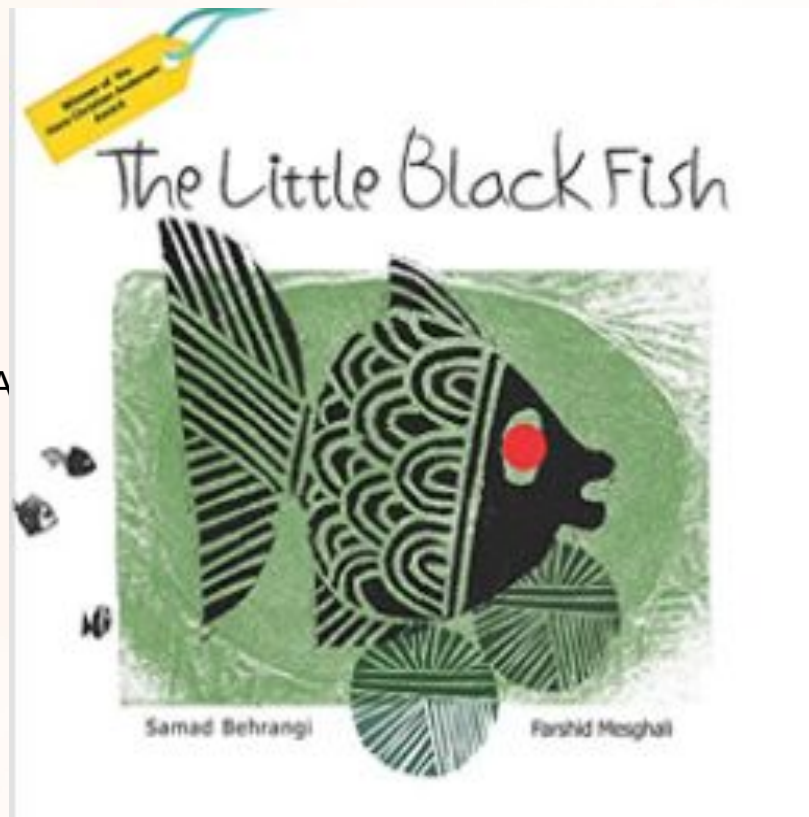
Литературно произведение: МАЛКАТА ЧЕРНА РИБКА

Автор: Самад Бехранги

Година на публикуване: 1968

Език, на който е написано: персийски

Оригинални илюстрации от: Фаршид Месшали



Малката черна рибка



<https://www.youtube.com/watch?v=CvMgac4rrWU>

4.1 Направлявана дискусия: Интерпретация

Как да интерпретираме творба

Обучителят приканва обучаемите да опишат какво виждат / чувстват / разбират в избраното литературно произведение. Фокусът на дискусията е върху споделянето на лични гледни точки, чувства и идеи от страна на участниците. Целта е да бъдат окуражени да споделят мнения, като се обръща внимание, че няма правилни и неправилни отговори.

Примерни въпроси:

Какво Ви кара да мислите / чувствате това литературно произведение?

Какво според Вас е във фокуса на внимание на автора?

Какво чувствате, когато мислите за фразата „пътуване към неизвестното“?

Игра за рефлексия:

Ако бях малка черна рибка.....

Ако бях морска твар, която се е приближила до малката черна рибка, щях да ѝ кажа.....



Как да анализираме творба

Анализирайте литературното произведение от гл.т. на елементите, които го съставляват и са представени в него. След това учителят трябва да поведе дискусията така, че обучаемите да вплетат обсъжданата предприемаческа тема в анализирания елементи.

Примери за въпроси за *Направляваната дискусия* на наблюдаваните / представените творби:

1. *В това литературно произведение можете ли да намерите нещо, което Ви навежда на някои от характеристиките на преговорите и комуникативните умения?*
2. *Ако бяхте малка черна рибка, как бихте отговорили на другите герои в това литературно произведение като използвате проговорните и комуникативните умения?*
3. *Като вземете предвид елементите на литературното произведение, как бихте ги адаптирали към реалния живот?*

4.2 Направлявана дискусия: Анализ



Обучителят направлява обучаемите да идентифицират кои са стъпките в процеса на **преговори и комуникация**:

5. Анализ на процеса на преговори и комуникация

Етапи в преговорите

- Подготовка
- Обмен на информация
- „Пазарене“
- Приключване
- Изпълнение.

Няма кратък път за **подготовка** на преговорите.

При преговорите изграждането на доверие е ключово.

Комуникативните умения са критично важни по време на „пазаренето“.

Комуникационни стратегии

Фокусирайте се върху темата, не върху човека.

Бъдете искрени, а не манипулативни.

Емпатизирайте, а не бъдете дистанцирани.

Бъдете гъвкави към околните.

Ценете себе си и своя опит.

Използвайте утвърждаващи отговори.



6. Преговорите и комуникативните умения през призмата на литературното произведение

Откриващ въпрос:

Къде в това литературно произведение можем да намерим следи от преговори и комуникация?

За да направлявате дискусията, можете да използвате помощта на някоя от следните дейности:

- Сесия с въпроси и отговори – по темата и за литературното произведение
- „Мозъчни карти“ по темата на дейността
- Да приканите обучаемите да променят хода на литературното произведение от гл.т.на мненията си.

Трябва да събирате отговорите на обучаемите и да слушате за техните интерпретации и предложения.

Елементи от преговорите в литературното произведение

- Никой нищо не ми позволява да правя. Имам и ум, и интелект, и разбиране. Имам очи и мога да виждам – каза малката рибка.

- Сестричке, помниш ли онзи виещ се охлюв? - попита съседката на майката на малката рибка.

- Да, права си – каза майката. – Той се беше навел над бебето ми. Само бог знае какво щях да му сторя!

- Достатъчно, майко. Той ти беше приятел – каза малката рибка.

- Приятелство между риба и охлюв?! Никога не съм чувала за такова нещо! – каза майката.

- А аз никога не съм чувала риба и охлюв да са врагове. Но вие всички удавихте това бедно създание – отговори малката рибка.

- Нека да не се връщаме в миналото – каза съседката.

- Ти сама повдигна тази тема – каза малката рибка.

- Той заслужаваше да умре. Забрави ли нещата, които разправяше навсякъде където отиде? – попита майката.

- Тогава убий и мен, защото и аз говоря такива неща – каза малката рибка.

Скоро гласовете от караницата привлякоха още една риба. Думите на малката рибка подразниха всички.

- Смяташ ли, че те съжаляваме? – попита една от старите риби.

- Тази малка рибка просто има нужда да й запушат ушите – отбеляза друга.

- Махай се. Не докосвай детето ми! – каза майката на малката рибка.

- Госпожо, ако не възпитавате детето си добре, трябва да очаквате то да бъде наказано“ – добави друга.

- Чувствам се засрамена, че живея с вас – каза съседката.

- Нека да направим с малката рибка това, което направихме с охлюва, преди да се замеси в проблеми – предложи някой.

Когато се опитаха да сграбчат малката черна рибка, нейните приятели я обградиха и я отведоха от караницата.

Майката на малката черна рибка се удари по главата и извика: - „Детето ми ме напуска. Какво ще правя? Каква лоша съдба ме застига!“

- Майко, не плачи за мен. Плачи за старата риба, до която оставах.

- Не се прави на умница, мъниче – извика отстрани една от рибите.

- Ако заминеш надалече и след това съжаляваш, няма да ти позволим да се върнеш – добави друга.

- Това са просто фантазии. Не заминавай! – каза трета.

- Какво не е наред с това място? – попита четвърта.

- Няма друг свят. Светът е тук. Върни се! – извика пета.

- Ако с вразумиш и се върнеш, ще повярваме, че си интелигентна риба – каза шеста.

Елементи от комуникацията в литературното произведение

Внезапно малката рибка видя рак. Уплаши се и го поздрави отдалече. Ракът я погледна косо и каза:

- Каква любезна рибка. Приближи се, малката. Приближи се!

- Пътувам, за да опозная света. И в никакъв случай не искам да ме хванете, господине! – каза малката рибка.

- Малка рибке, защо си толкова песимистична и изплашена? – попита ракът.

- Нито съм песимистка, нито изплашена. Говоря за това, което виждам и разбирам – отговори рибката.

- Добре тогава – каза ракът – Моля те, кажи ми какво от това, което видя и разбра, те кара да мислиш, че искам да те хвана?

- Не се опитвайте да ме подведете – отговори му рибката.

- За жабата ли си спомни? – предположи ракът. – Колко детинско! Не харесвам жаби. Затова ги ловя. Знаеш ли, че те се мислят за най-важните създания на света и че са големи късметлии. Искам да ги накарам да разберат кой е истинският господар! Затова, скъпа, не трябва да се страхуваш. Ела. Приближи се.

Докато говореше, ракът вървеше назад и се приближаваше към рибката. Неговата походка беше толкова смешна, че малката черна рибка не можа да сдържи смеха си и каза:

- Горкият! Дори не знаеш как да вървиш. Как ще се научиш да управляваш света?

Малката черна рибка се отдалечи от рака. Над водата се спусна сянка и внезапно силен порив запрати рака на пясъка. Гушертът се засмя толкова силно на думите на рака, че се подхлъзна и едва не падна във водата. Ракът не можа да се изправи.

Малката рибка видя, че младият овчар стоеше на брега и гледаше рибката и рака. Стадо овце и кози се приближи до водата и започна да пие. Долината се огласи от звуци „мее-мее“ и „бее-бее“.

Малката черна рибка изчака докато овцете и козите утолят жаждата си и си отидат и се обърна към гушера.

- Скъпо гушере, аз съм малка черна рибка, която търси края на потока. Мисля, че си много мъдър и искам да те попитам нещо.

- Питай каквото искаш.

- През целия път ме плашат с пеликана, рибата-меч и чаплата. Знаеш ли нещо за тях?

- В този край не можеш да видиш риба меч и чапла – каза гушертът - Особено риба-меч, която живее в морето. Но е възможно по-надолу да има пеликан. Бъди внимателна да не те прелъже и да не попаднеш в торбата му.

- Каква торба?

- Под гърлото си – обясни гушертът – пеликанът има торба, в която има много вода. Докато плува, без да осъзнава, понякога рибата влиза в тази торба и оттам отива право в стомаха на пеликана. Ако не е гладен, той оставя рибата в тази торба, за да я изяде по-късно.

Допълнителни ресурси

За да откриете как да намерите връзката между литературното произведение и характеристиките на преговорите и комуникативните умения, обучаемите могат да бъдат въввлечени в дискусия с помощта на някоя от дейностите, по избор на учителя:

- Сесии с въпроси и отговори – по темата и за литературното произведение
- „Мозъчни карти“ по темата на дейността
- Карти с въпроси за литературните произведения
- Викторини по темата на дейността и за литературните произведения (посредством **Kahoot** или **Mentimeter**)



В края на дейността можете да направите собствена интерпретация на литературното произведение, на базата на споделеното от групата, и да обясните как Вие виждате темата през погледа на обсъжданото произведение.

7. Заключение

Защо избрахме това литературно произведение:

Малката черна рибка иска да види какво има извън малкия поток, който е неин дом, но нейната майка и съседите ѝ я обезкуражават и дори се присмиват на нейното любопитство и желание за откривателство. Съществата, които среща по пътя, я учат на важни уроци за преговорите и комуникацията и ѝ показват най-важното съкровище в живота – свободата. Малката черна рибка научава, че някои хора няма да разберат нито теб, нито съкровенията ти желания. Други ще се опитат да те задържат и върнат назад, докато трети ще те предизвикат и ще се обърнат към теб. Някои ще ти помогнат, докато други ще те оставят в опасността. Но трябва да опитваш и никога да не се предаваш, защото не знаеш кога нещо, което направиш за някого, ще промени живота му и ще се отрази на следващите поколения.



8. Обобщение по темата за преговорите и комуникативните умения

Преговорите са всеобхватна комуникация, чиято цел е да се постигне споразумение. При тях Вие и другата страна имате свои интереси, част от които са споделени, но други са противоположни. Първото правило на преговорите е че човек трябва да може да общува и да слуша желанията и нуждите на другата страна. Преговорните умения са качества, които помагат на две или повече страни да постигнат компромис. Това обикновено са т.нар. „меки умения“ и включват неща като комуникация, убеждаване, планиране, изграждане на стратегия и сътрудничество. Способността да се влияе на другите е важно умение в преговорите. Тя може да помогне при определянето защо предлаганото решение е полезно за всички страни и да се окуражат другите да подкрепят гледната ни точка.

Основните комуникативни умения включват идентифициране на невербални знаци и изразяване по начин, който е ангажиращ. Важно е да се разбере естественият ход на разговора и винаги да се търси обратна връзка. Уменията за активно слушане също са важни за разбирането на другата страна. Чрез установяването на ясна комуникация могат да се избегнат неразбиранията, които биха попречили на постигането на компромис.

Комуникацията е умение, което се учи. Но, докато повечето хора са родени с физическата възможност да говорят, не всички могат да общуват добре, освен ако не положат специални усилия да развият и повишат това си умение. Комуникацията може да бъде определена като акт на даване, получаване и обмен на информация, идеи и мнения, така че „посланието“ да бъде изцяло разбрано от двете страни.



ДОПЪЛНИТЕЛНИ РЕСУРСИ

(на английски език)

<https://www.investopedia.com/terms/n/negotiation.asp>

<https://www.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/communication-skills>

<https://www.watershedassociates.com/learning-center-item/negotiation-stages-introduction.html>

<https://uwaterloo.ca/centre-for-teaching-excellence/teaching-resources/teaching-tips/communicating-students/telling/effective-communication-barriers-and-strategies>

<https://dearauthor.com/book-reviews/review-little-black-fish-illustrated-bizhan-khodabandeh/>

<http://ioc.edu.my/images/demo/printedMaterial/OUMH1203.pdf>

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/negotiation-skills>

<https://www.youtube.com/watch?v=CvMgac4rrWU>

http://www.iranchamber.com/literature/sbehrangi/works/the_little_black_fish.php

Благодарим!

Имате ли въпроси?

seydi.aktug@usak.edu.tr

ceyda.sert@usak.edu.tr

sirin.kocak@usak.edu.tr



CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**,
including icon by **Flaticon**, and infographics & images from
Freepik

Моля запазете този слайд за доказване на авторството