



Training gebaseerd op literatuur onderhandeling en communicatie

traininggids



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."

Groep : Trainers

Activiteit : Training

Doel : Een training voor docenten om hun eigen op literatuur gebaseerde creatieve les op te bouwen over onderhandelen en communiceren van ondernemers-vaardigheden.



Doel en resultaat:

DOEL

Deelnemers de kans te geven om het leven in al zijn richting en kleur te zien

Deelnemers helpen de relatie tussen literatuur en andere studiegebieden te observeren

Deelnemers helpen bij het ontwikkelen van denk- en gedragspatronen op ondernemersvaardigheden door gebruik te maken van literatuur

Bewustmaking van onderhandelings- en communicatievaardigheden

RESULTAAT

Deelnemers kunnen de details, het plot en de personages in het literatuurstuk uitdrukken.

Deelnemers kunnen verbanden vinden tussen het stuk literatuur en ondernemersvaardigheden.

Deelnemers kunnen de belangrijkste elementen van onderhandelings- en communicatievaardigheden identificeren.

Deelnemers kunnen de kennis met betrekking tot deze vaardigheden overbrengen naar echte situaties.

Deelnemers kunnen het stuk literatuur analyseren op het gebied van onderhandelings- en communicatievaardigheden.



Methoden



**Korte intro van het onderwerp
en het literatuurstuk**



Zelfreflectie en zelfstudie



**Kijken en luisteren naar
filmmateriaal**



Discussie



Praktische opdracht

Training Plan:

Duur: 5 uur

Benodigheden:

- laptop en projector
- Handouts van het literatuurstuk
- Animatie video van het literatuurstuk
- Papier, pennen, kleurpotloden
- Ice-breaker benodigheden

Digitaal:

Voor de eindevaluatiefase: **Mentimeter / Kahoot**



Training

Onderhandeling en Communicatie

STRUCTURE

1. Ice-breaker
2. Introductie in onderhandeling en communicatie vaardigheden
3. Introductie van het literatuurstuk
4. Discussie:
 - Interpretatie van het literatuurstuk
 - Analyse van het literatuurstuk
5. Analyse van het onderhandelings- en communicatie proces
6. Onderhandelings- en communicatie vaardigheden door de lens van het literatuurstuk.
7. Conclusie
8. Onderhandelen en communicatie vaardigheden samenvatting

MATERIAAL

1. Trainingsgids
2. Database met kunstwerken en literatuur
3. Methodologie hoe kunst en literatuur te gebruiken in training, creativiteit en innovatie
4. Links



1. Ice-breaker

Deelnemers krijgen vier verschillende situaties met betrekking tot conflicten en ze bespreken de uiteindelijke mogelijkheden; win-win, verlies-win, verlies-verlies of gedeeltelijk win-gedeeltelijk verlies.

Voorbeeld situatie nr.1.

Bayram en Veysel voetballen in de tuin van de school.

Na een tijdje beginnen ze ruzie te maken en zelfs tegen elkaar te schreeuwen over wie de doelman zal zijn. De leraar die hen al een tijdje in de gaten houdt, komt en zegt «als een spel verandert in een gevecht, speel dan niet» en neemt de bal en vertrekt.

1-Met welke situatie eindigde dit conflict?

2-Hoe konden ze het probleem oplossen?

3-Heb je ooit een verlies-verlies situatie meegemaakt? Wat is er gebeurd? Hoe voelde je je?



1. Ice-breaker

Deelnemers krijgen vier verschillende situaties met betrekking tot conflicten en ze bespreken de uiteindelijke mogelijkheden; win-win, verlies-win, verlies-verlies of gedeeltelijk win-gedeeltelijk verlies.

Voorbeeld situatie nr.2.

Nur en Sema zijn twee goede vrienden. Ze zijn zich niet bewust van elkaar en willen allebei klassenpresident worden. De leraar wil weten wie kandidaat wil zijn. Als Sema Nur haar hand ziet opsteken, geeft ze het op om kandidaat te zijn.

- 1-Met welke situatie eindigde dit conflict?
- 2-Hoe konden ze het probleem oplossen?
- 3-Heb je ooit win-verlies situatie meegemaakt of heb je ooit een situatie gehad die je hebt opgegeven? Wat is er gebeurd? Hoe voelde je je?



1. Ice-breaker

Deelnemers krijgen vier verschillende situaties met betrekking tot conflicten en ze bespreken de uiteindelijke mogelijkheden; win-win, verlies-win, verlies-verlies of gedeeltelijk win-gedeeltelijk verlies.

Voorbeeld situatie nr.3.

Murat en Firat zijn broers. Ze dragen beide elkaars kleren. Op een dag willen ze allebei dezelfde broek en trui dragen. Na lang onderhandelen besluit Firat de trui met een andere broek te dragen en Murat besluit de broek met een andere trui te dragen.

1-Met welke situatie eindigde dit conflict?

2-Heb je ooit een gedeeltelijke win- gedeeltelijk verlies situatie ervaren, met andere woorden heb je ooit een situatie gehad waarin je compromissen moest sluiten? Wat is er gebeurd? Hoe voelde je je?



1. Ice-breaker

Deelnemers krijgen vier verschillende situaties met betrekking tot conflicten en ze bespreken de uiteindelijke mogelijkheden; win-win, verlies-win, verlies-verlies of gedeeltelijk win-gedeeltelijk verlies.

Voorbeeld situatie nr.4.

Een groep vrienden ontmoeten elkaar voor het weekend, maar ze kunnen niet beslissen wat ze moeten doen. Sommigen van hen willen naar de bioscoop, terwijl anderen in een café willen zitten, thee drinken en kletsen. Net toen ze op het punt stonden ruzie te maken, zegt een van hen «we hebben tijd, waarom doen we niet allebei?»

1-Met welke situatie eindigde dit conflict?

2-Heb je ooit een win-win situatie meegemaakt? Wat is er gebeurd?
Hoe voelde je je?



1. Ice-breaker

Thema: Verschillen in perspectieven

Materiaal: Twee verschillend-gekleurde kleverige memo's

Aanwijzingen

1. De trainer houdt de twee verschillend gekleurde plakbriefjes vast, plakt ze aan elkaar vast en plaatst zichzelf in het midden van de groep deelnemers.
2. De trainer vertelt de deelnemers dat ze één plakbriefje zullen zien en dat ze de kleur ervan moeten schreeuwen.
3. De trainer toont de deelnemers de plakbrief zodat de helft van de kamer de ene kant ziet en de andere de andere kant.
4. Wanneer de deelnemers twee verschillende kleuren schreeuwen, kijkt de trainer verward en vraagt hen om opnieuw te schreeuwen.
5. De facilitator draait de plaknoot om zodat iedereen beide kanten en de twee verschillende kleuren kan zien.

Een discussie volgt.

- Hoe heeft je positionering in de kamer invloed gehad op wat je zag?
- Wat dacht je toen je mensen een andere kleur hoorde roepen?
- Was er iemand die het plakbriefje niet goed zag? Hoe voelde die persoon zich?
- Hoe kan dit worden vertaald naar praktijksituaties waarin mensen slechts een deel van de werkelijkheid of helemaal geen toegang hebben?
- Kunnen twee volledig tegengestelde meningen naast elkaar bestaan?
- Soms ontstaan conflicten over dit soort situaties, waarin mensen niet kunnen begrijpen dat de werkelijkheid complex is en alleen hun kant van het verhaal willen zien. Kun je voorbeelden uit het echte leven geven?
- Wat kan er gedaan worden om mensen met tegengestelde opvattingen "de andere kant", het perspectief van de ander te laten zien?



2. Introductie

Onderhandeling en Communicatie

Een onderhandeling is een strategische discussie die een probleem oplost op een manier die beide partijen acceptabel vinden. In een onderhandeling probeert elke partij de andere partij over te halen om het eens te zijn met zijn of haar standpunt. Door te onderhandelen proberen alle betrokken partijen ruzie te vermijden, maar komen ze overeen om tot een soort compromis te komen.

Effectieve communicatie is cruciaal voor onderhandelen, overtuigen en met betrekking tot ander menselijk gedrag. Het vermogen om te luisteren, de juiste vragen op het juiste moment te stellen en met vertrouwen en geloofwaardigheid over te komen, is een belangrijk onderdeel van de subtiele mix van vaardigheden die nodig zijn om te slagen in onze complexe wereld.

Communicatieve vaardigheden zijn de vaardigheden die je gebruikt bij het geven en ontvangen van verschillende soorten informatie. Communicatieve vaardigheden zijn luisteren, spreken, observeren en inleven.

Communicatieve vaardigheden stellen je in staat om anderen te begrijpen en begrepen te worden. Deze kunnen omvatten, maar zijn niet beperkt tot het delen van ideeën met anderen, actief luisteren in gesprekken, feedback geven en ontvangen en spreken in het openbaar.



“Om effectief te communiceren,
moeten we ons realiseren dat
we allemaal verschillend zijn in
de manier waarop we de wereld
waarnemen en dit begrip
gebruiken als een gids voor
onze communicatie met
anderen.”

—Anthony Robbins



Warming-up

Leerlingen wordt gevraagd om antwoorden te geven op deze vragen om hun voorkennis te onthullen.

1. Wil je iets veranderen in je leven? Zo ja, wat is het dan?
2. Vind je jezelf dapper of voorzichtig? Hoe dapper ben je? Waar ben je voorzichtig mee?
3. Heb je er ooit van gedroomd / gedacht om de wereld te ontdekken / de manier waarop je leeft te veranderen?
4. Wat zou je reactie zijn als iemand je van je doel probeerde af te duwen? Zou je doorgaan op je weg en je dromen volgen of zou je naar ze luisteren en het opgeven?



3. Introductie

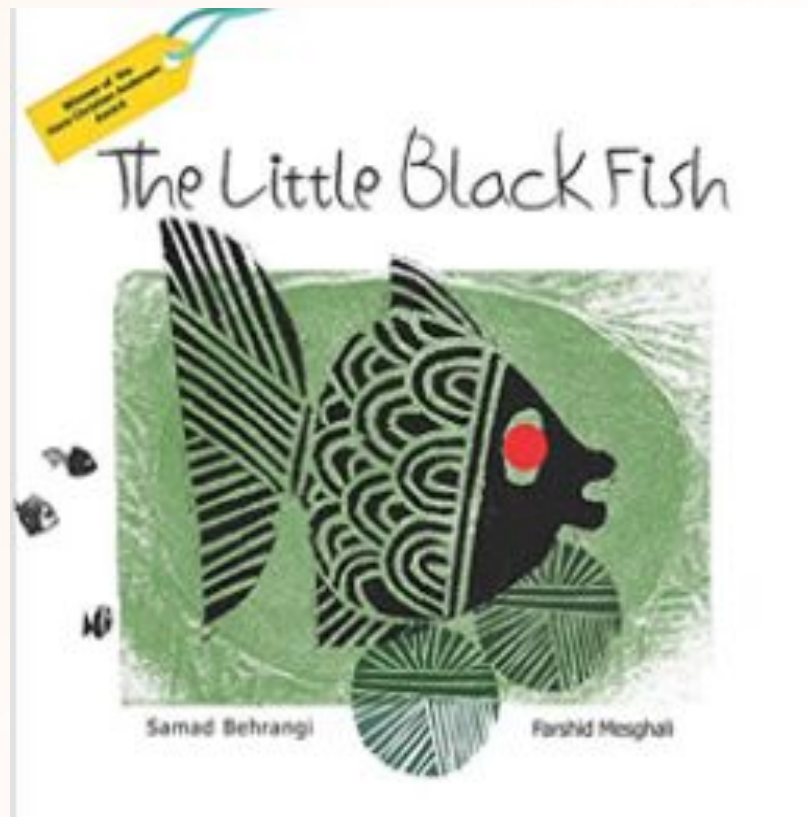
Literatuur stuk: THE LITTLE BLACK FISH

Auteur: Samad Behrangi

Publicatie: 1968

Taal: Persian

Illustraties: Farshid Mesghali



The Little Black Fish



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

4.1 Discussie

Interpreteren

Vraag deelnemers om te beschrijven wat ze zien/voelen/begrijpen uit het geselecteerde stuk literatuur.

De focus van de discussie ligt op het delen van persoonlijke opvattingen, gevoelens en gedachten van deelnemers over het stuk literatuur. Het doel is om deelnemers aan te moedigen hun mening te delen. Er zijn geen verkeerde antwoorden.

Mogelijke vragen:

- Hoe doet dit stukje literatuur je denken/voelen?
- Wat is volgens u de focus van de aandacht van de auteur?
- Hoe voel je je als je denkt aan de zinsnede «Reis naar het Onbekende»?

Een spiegelend spel:

Als ik de Kleine Zwarte Vis was.....

Als ik de zeedieren was die met de kleine zwarte vis overkwamen, zou ik zeggen.....



4.2 Discussie

Analyse

Analyseer het werk in termen van elementen die het daarin weergegeven literatuurstuk samenstellen. De docenten zullen vervolgens de discussie begeleiden om de leerlingen in staat te stellen hun beschrijving over het onderwerp dat wordt besproken uit te werken via de geanalyseerde elementen.

Mogelijke vragen voor Begeleide bespreking van de waargenomen/geïntroduceerde werken:

1. Do je iets herkennen in dit stuk literatuur dat je doet denken aan enkele kenmerken van de onderhandelings- en communicatievaardigheden?
2. Hoe zou je reageren op de personages in het stuk literatuur met behulp van de onderhandelings- en communicatievaardigheden als je de kleine zwarte vis was?
3. Hoe zou je deze elementen aanpassen aan je echte leven, gezien de elementen in het stuk literatuur?



5. Analyse onderhandeling en communicatie proces

stappen in het onderhandelings- en communicatieproces :

Onderhandelingsfasen

- Vorbereiden
- Informatie-uitwisseling
- Koopje
- Afsluiten
- Uitvoeren.



Er is geen kortere weg naar de voorbereiding van de onderhandelingen.

Vertrouwen opbouwen in onderhandelingen is essentieel. Communicatieve vaardigheden zijn cruciaal tijdens de onderhandelingen.

Communicatiestrategieën

- Focus op het probleem, niet op de persoon.
- Wees oprecht in plaats van manipulatief.
- Meeleven in plaats van afstandelijk te blijven.
- Wees flexibel naar anderen toe.
- Waardeer jezelf en je eigen ervaringen.
- Gebruik bevestigende reacties



6. Vaardigheden door de bril van kunst

Openingsvraag:

*Waar vinden we onderhandelings- en
communicatiekenmerken in dit stukje literatuur?*

*Om deze discussie te begeleiden kunt u gebruik maken van
de ondersteuning van een of meer van de volgende
activiteiten:*

- Q&A sessies – over het onderwerp en over het stukje literatuur
- Mindmaps over het onderwerp van de activiteit
- Leerlingen wordt gevraagd om de stroom van het literatuurstuk te veranderen met betrekking tot hun mening

Verzamel antwoorden van deelnemers en luisteren naar hun verschillende analyses en uitwerkingen.



Onderhandelings elementen in het literatuurstuk

"Niemand heeft me ergens toe aangezet," zei het visje. "Ik heb verstand, ben intelligent en toon begrip. Ik heb ogen en ik kan zien."

"Zus," zei de buurman tegen de moeder van het visje, "herinner je je die verwrongen slak nog?"

"Ja, je hebt gelijk," zei de moeder. "Hij duwde zichzelf altijd op mijn baby. God weet wat ik met hem zou doen!"

"Dat is genoeg, moeder," zei het visje. "Hij was mijn vriend."

"Vriendschap tussen een vis en een slak," zei de moeder, "ik heb nog nooit van zoiets gehoord!"

"En ik heb nog nooit gehoord dat een vis en een slak vijanden zijn," antwoordde de kleine vis. "Maar jullie hebben allemaal die arme kerel verdrongen."

"Laten we het verleden niet ter sprake brengen" zei de buurman.

"Je hebt het onderwerp zelf ter sprake gebracht," zei het visje.

"Hij verdiende het om vermoord te worden", zei de moeder. "Ben je de dingen vergeten die hij altijd zei, overal waar hij ging?"

"Dan," zei het visje, "dood mij ook maar, want ik zeg precies dezelfde dingen."

Om een lang verhaal kort te maken, de ruziënde stemmen trokken de andere vissen aan. De uitspraken van de kleine vis maakten iedereen boos.

Een van de oude vissen vroeg: "Dacht je dat we medelijden met je zouden hebben?"

"Die heeft gewoon een draai om haar oren nodig", zei een ander.

"Ga weg," zei de moeder van de zwarte vis. "Raak mijn kind niet aan."

Een ander van hen zei: "Mevrouw, als u uw kind niet correct opvoedt, kunt u verwachten dat het gestraft wordt."

De buurman zei: "Ik schaam me om naast je te wonen."

Een ander zei: "Laten we met de kleine vis doen wat we met de oude slak hebben gedaan voordat ze in de problemen komt."

Toen ze probeerden de kleine zwarte vis te grijpen, verzamelden haar vrienden zich om haar heen en namen de vis weg van de vechtpartij.

De moeder van de zwarte vis stak haar hand in eigen boezem en riep: "O, mijn baby wil me verlaten. Wat moet ik doen? Wat een vloek is op mij gevallen!"

"Moeder, huil niet om mij. Huil om de oude vissen die achterblijven."

"Doe niet zo slim, onderdeurtje!" riep een van de vissen uit de verte.

"Als je weggaat en er achteraf spijt van krijgt, laten we je niet terugkomen", zei een tweede.

"Dit zijn zinvolle gedachten. Ga niet weg," zei een derde.

"Wat is er mis met deze plek?" zei een vierde.

"Er is geen andere wereld. De wereld is hier. Kom terug! Zei een vijfde.

"Als je redelijk wordt en terugkomt, dan geloven we dat je echt een intelligente vis bent", zei een zesde.

"Wacht, we zijn eraan gewend geraakt dat je er bent..." zei een zevende.

De moeder riep: "Heb medelijden met mij. Ga niet! Ga niet!"

Communicatie elementen in het literatuurstuk

De kleine vis zag plotseling de krab, werd bang en begroette hem van verre. De krab wierp een zijdelingse blik op de vis en zei: "Wat een beleefde vis! Kom dichterbij, kleintje. Kom op!"

"Ik ga de wereld zien," zei het visje, "en ik wil nooit door u gepakt worden, meneer!"

"Visje, waarom ben je zo pessimistisch en bang?" vroeg de krab.

"Ik ben niet pessimistisch of bang", antwoordde de vis. "Ik spreek alles uit wat ik zie en begrijp."

"Nou," zei de krab, "vertel me alsjeblieft wat je hebt gezien en begrepen waardoor je denkt dat ik je wil vangen?"

"Probeer me niet te misleiden!" antwoordde de vis.

"Bedoel je die kikker?" vroeg de krab. "Wat ben je kinderachtig! Ik heb een hekel aan kikkers; daarom jaag ik op ze. Weet je, ze denken dat ze de enige wezens op de wereld zijn en dat ze veel geluk hebben. Ik wil ze duidelijk maken wie er echt de meester van de wereld is! Dus je hoeft niet bang te zijn, lieverd. Kom hier. Kom op."

Terwijl de krab sprak, liep hij achteruit naar het visje. Zijn gang was zo grappig dat de vis het niet kon helpen om te lachen en zei:

"Arm ding! Je weet niet eens hoe je moet lopen. Hoe heb je ooit geleerd wie de wereld bestuurt?"

De zwarte vis trok zich terug weg van de krab. Een schaduw viel op het water en plotseling duwde een zware stoot de krab in het zand. De hagedis lachte zo hard om de uitdrukking van de krab dat ze uitgleed en bijna in het water viel. De krab kon niet opstaan.

Het visje zag dat een jonge herder aan de rand van het water naar de vissen en de krab stond te kijken. Een kudde schapen en geiten kwam naar het water en staken hun bek erin. De vallei werd opgevuld met "meh meh" en "bah bah" geluiden.

De kleine zwarte vis wachtte tot de schapen en geiten gedronken hadden en vertrokken waren, en riep toen de hagedis, "Lieve hagedis, ik ben een kleine zwarte vis die het einde van de stroom gaat zoeken. Ik denk dat je wijs bent, dus ik zou je iets willen vragen."

"Vraag alles wat je wilt."

"Al die tijd is er mij veel angst aangejaagd over de pelikaan, de zwaardvis en de reiger. Weet jij iets over hen?"

"De zwaardvis en de reiger," zei de hagedis, "treffen we in dit gebied niet aan, met name de zwaardvis omdat die in de zee leeft. Maar het is mogelijk dat de pelikaan zich verder stroomafwaarts bevindt. Pas op dat hij je niet bedriegt en vangt in zijn buidel."

"Welk buidel?"

"Onder zijn keel", legde de hagedis uit, "heeft de pelikaan een buidel die veel water bevat. Als de pelikaan zwemt, komen vissen soms, zonder het te beseffen, in zijn buidel en dan recht in zijn maag. Maar als de pelikaan geen honger heeft, bewaart hij de vis in zijn buidel om later op te eten."

Discussie

Om te ontdekken hoe de link te vinden tussen het stuk literatuur en de kenmerken van onderhandelings- en communicatievaardigheden, kunnen deelnemers worden begeleid in de discussie met de steun van een of meer van de volgende activiteiten:

- Q&A sessies – over het onderwerp en over het stukje literatuur
- Mindmaps over het onderwerp van de activiteit
- Vragenkaarten over de stukjes literatuur
- Quizzen over het onderwerp van de activiteit en over de stukjes literatuur (met behulp van Kahoot of Mentimeter)



Aan het einde van de activiteit gaan we naar de interpretatie van het kunstwerk.

7. Conclusie

Waarom hebben we voor dit stukje literatuur gekozen:

Little Black Fish wil verder gaan dan het beekje dat zijn thuis is, maar zijn moeder en hun buren ontmoedigen hem en lachen zelfs om zijn nieuwsgierigheid en openheid om zich af te vragen.

De wezens die hij onderweg ontmoet, leren hem belangrijke lessen door middel van onderhandelen en communicatie en laten hem de meest waardevolle schat in het leven leren: vrijheid.

De Kleine Zwarte Vis leert dat sommige mensen jou of je oprechte verlangens niet zullen begrijpen, sommigen zullen proberen je tegen te houden en achter je rug te zeuren, terwijl anderen je zullen verleiden of je zullen keren. Sommigen zullen je te hulp komen en anderen zullen je te hulp schieten. Maar blijf het proberen en geef nooit op omdat je niet weet wanneer iets dat je voor een ander zult doen hun leven zal veranderen en zal echoën in nieuwe generaties.



8. Vaardigheden samenvatting

Onderhandelen is een heen en weer communicatie die is ontworpen om tot een akkoord te komen wanneer u en de andere partij bepaalde belangen hebben die worden gedeeld en andere die tegen zijn. de eerste regel van onderhandelingen is dat men moet kunnen communiceren en horen wat de wensen en behoeften van de situatie zijn. Onderhandelingsvaardigheden zijn kwaliteiten die twee of meer partijen in staat stellen een compromis te bereiken. Dit zijn vaak soft skills en omvatten vaardigheden zoals communicatie, overtuigingskracht, planning, strategiseren en samenwerken. Het vermogen om anderen te beïnvloeden is een belangrijke vaardigheid voor onderhandelingen. Het kan u helpen te definiëren waarom uw voorgestelde oplossing gunstig is voor alle partijen en anderen aanmoedigen om uw standpunt te ondersteunen. Essentiële communicatieve vaardigheden zijn onder meer het identificeren van non-verbale signalen en jezelf uitdrukken op een manier die boeiend is. Het is belangrijk om de natuurlijke stroom van gesprekken te begrijpen en altijd om feedback te vragen. Actieve luistervaardigheden zijn ook cruciaal voor het begrijpen van de andere partij. Door duidelijke communicatie tot stand te brengen, kunt u misverstanden voorkomen die u ervan kunnen weerhouden een compromis te bereiken.

Communicatie is een aangeleerde vaardigheid. Hoewel de meeste mensen geboren zijn met het fysieke vermogen om te praten, kunnen niet iedereen goed communiceren, tenzij ze speciale inspanningen leveren om deze vaardigheid verder te ontwikkelen en te verfijnen. Communicatie is gedefinieerd als het geven, ontvangen of uitwisselen van informatie, ideeën en meningen, zodat de «boodschap» door beide partijen volledig wordt begrepen.



BRONNEN

<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

Thanks!

Heb je een vraag?

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**

Please keep this slide for attribution