Title: Ναι, αλλά...

Exercise Code:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Modules: | Group size: | Duration: |
| 5. Conflict Solving Strategies | Small group  Large group | 15 min |

# Purpose:

* Μείωση συγκρούσεων και βελτίωση επικοινωνίας

# Description:

Είναι σύνηθες να ερχόμαστε αντιμέτωποι με ανθρώπους που σκέφτονται διαφορετικά από εμάς. Για προφανείς λόγου σεβασμού, προκειμένου να υπερασπιστούμε τη γνώμη μας, δημιουργούμαι μια σύνδεση με αυτό που λέει εκείνος με τη φράση "ναι, αλλά ...." σαν το "αλλά" να σβήνει ό, τι έχει ειπωθεί πριν ώστε να ενδυναμώσει, με κάποια αλαζονεία , τη δική μας άποψη.

Η άσκηση διεξάγεται με τον ακόλουθο τρόπο:

• Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ζευγάρια που αποτελούνται από τον «Α» και τον «Β».

• Κάθε ζευγάρι καλείται στα πρώτα 5 λεπτά να επιλέξει δύο θέματα για τα οποία υπάρχει διαφωνία (π.χ.: στον «Α» αρέσουν τα βουνά και δεν μπορεί τη θάλασσα, ενώ για τον «Β» ισχύει το αντίθετο)

• Οι «Α» και «Β» θα προσπαθήσουν να πείσουν ο ένας τον άλλον για την ισχύ της άποψή τους (π.χ. ο «Α» προσπαθεί να πείσει τον «Β» ότι το βουνό είναι καλύτερο από τη θάλασσα)

• Ούτε ο «Α» ούτε ο «Β» μπορεί να πει τη λέξη «αλλά» ή συνώνυμά της

• Όποτε ένα μέλος του ζευγαριού θα ακούσει ένα «αλλά», θα διακόψει αμέσως τη συνομιλία λέγοντας δυνατά «Είπες ΑΛΛΑ !!!»

• Στο τέλος το παιχνίδι κερδίζει όποιος έχει πει τα λιγότερα «αλλά».

# Material:

# Χρονόμετρο

# Methods:

Συζήτηση, εμπειρική μάθηση

# Source/Literature:

Προσαρμογή του LiberEta από: Getting to Yes: How To Negotiate Agreement Without Giving In – Roger Fisher, William Ury Bruce Patton - 1981