



## Η διαπραγμάτευση του πορτοκαλιού

Οι συμμετέχοντες διαπραγματεύονται για το ποιος πρόκειται να αγοράσει το τελευταίο πορτοκάλι και, ως εκ τούτου, εξασκούνται στο να εκφράζουν τις ανάγκες τους και στο να ακούν τις ανάγκες άλλων ανθρώπων.

### **Ενότητα**

• Παρέμβαση

### **Υποενότητες**

• Διαχείριση συγκρούσεων

### **Μέγεθος ομάδας**

• Μικρή ομάδα

### **Διάρκεια**

• 15 λεπτά

### **Λέξεις-κλειδιά**

διαπραγμάτευση, ακρόαση με έμφαση, μιλώντας ειλικρινά, μιλώντας καθαρά

### **Στόχοι**

Σε αυτή την άσκηση, μπορεί να συνειδητοποιήσετε ότι είναι πολύ σημαντικό να εκφράζετε πολύ ξεκάθαρα τις ανάγκες σας και έτσι είναι πιο εύκολο να βρεθεί λύση.

### **Συμμετέχοντες**

2 -10

### **Περιγραφή**

Η ομάδα χωρίζεται σε 2 ομάδες, "Α" και "Β." Ο διαμεσολαβητής παίζει το ρόλο του Mandez, κατόχου του μοναδικού εναπομείναντος Mandezine πορτοκαλιού (μία πολύ σπάνια ποικιλία) και αυτός με τον οποίο οι ομάδες πρέπει να διαπραγματευτούν. Κάθε ομάδα λαμβάνει ένα σενάριο που εξηγεί γιατί πρέπει να αγοράσουν αυτό το ειδικό φρούτο και τους λένε ότι μόνο έναν εκπρόσωπο τη φορά μπορεί να επικοινωνήσει με τον καλλιεργητή. Στις ιδιωτικές οδηγίες, η Ομάδα "Α" μαθαίνει ότι χρειάζονται το δέρμα του πορτοκαλιού για να δημιουργήσουν μια πυρηνική συνιστώσα η οποία θα επινοήσει έναν συναρπαστικό, απροσδόκητο ανθρωπιστικό λόγο. Φαίνονται να έχουν απεριόριστους πόρους, που μερικές φορές τους καθιστούν λίγο απρόσεκτους ή αλαζονικούς. Η ομάδα "Β" μαθαίνει ότι χρειάζεται τον πολτό του πορτοκαλιού για να δημιουργήσει έναν ορό για την προστασία των εγκύων μητέρων από μια θανατηφόρα ασθένεια που καταστρέφει την περιοχή. Χωρίς αυτήν, όλες οι μέλλουσες μητέρες θα αρρωστήσουν άσχημα και θα πεθάνουν.

### **Υλικό**

Ένα πορτοκάλι για να αυξήσει το κίνητρο των συμμετεχόντων (Οι διαμεσολαβητές λένε στους συμμετέχοντες: "Αυτό είναι το τελευταίο Mandezine πορτοκάλι στον κόσμο. Ποιος θα το αγοράσει;")

Τυπωμένες οδηγίες για κάθε ομάδα (περιλαμβάνονται στο φυλλάδιο).

## Μέθοδος

Συζήτηση.

## Συμβουλές για τους εκπαιδευτές

Οι διαμεσολαβητές θα πρέπει να είναι εξειδικευμένοι στη δυναμική των μικρών ομάδων ώστε να μπορούν να διευκολύνουν τη συζήτηση.

## Πηγή (APA)

Page, G. (2019, July 29). Διαπραγμάτευση και δραστηριότητες επίλυσης συγκρούσεων. Ανάκτηση: <http://blog.trainerswarehouse.com/negotiation-and-conflict-resolution-activities/>

## Έντυπο υλικό

Η διαπραγμάτευση του πορτοκαλιού. Κατεβάστε το φυλλάδιο [εδώ](#).

## Συντελεστής

Qualed



CC - Αναφορά - Μη Εμπορική Χρήση - Όχι Παράγωγα Έργα  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

*Η διαπραγμάτευση του πορτοκαλιού.* Ανακτήθηκε την

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



Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας ιστοσελίδας δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνον των δημιουργών, και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτό.

<https://posttraumatic-integration.eu/>