## Forhandlingsrekke

Tema: BLI KJENT, SKAPE DELTAKELSE, SKAFFE KUNNSKAP OM DELTAGERNE

|  |
| --- |
| **Hensikt med øvelsen:** Få informasjon om deltagerne samt å etablere trygghet |
| **Gjennomføring:**Be alle deltagerne komme ut på gulvet. Deltagerne skal «forhandle» med hverandre for å finne sin plass på en imaginær linje på gulvet. Det er bare fantasien som setter grenser for hva de kan «forhandle om», men øvelsen kan være særlig fin til å få fram motivasjon, nervøsitet, erfaring i starten av et kurs eller undervisning. Det er lurt å starte med noe ufarlig som for eksempel at de skal plassere seg etter alfabet. Instruksjonen blir da som følger:På gulvet er det nå en imaginær linje hvor bokstaven «A» befinner seg i denne enden, mens bokstaven «Å» er der borte. Plasser dere alfabetisk på en linje etter fornavn. Deltagerne er dermed nødt til å prate med hverandre for å finne ut av hvor de skal stå. Dette gjør at øvelsen også er en ice-breaker. **Alternative måter å gjennomføre på:**Be dem rangere seg etter erfaring. De som føler de har lang erfaring f.eks med undervisning står der, mens de uten erfaring står i den enden. Plasser dere utover skalaen. Be dem rangere seg etter nervøsitet. De som er veldig nervøse i den enden, ikke nervøse i andre enden. fordel dere utover skalaen. Andre variabler kan være:Alder, bosted (avstand til kurssted), reisevei til jobb, år som medlem/arbeidstaker/student, motivasjon for å delta) |
| **Debriefing:**En rask og effektiv måte å hente ut mengder av informasjon på en ufarlig måte, samtidig som man engasjerer/involverer deltagerne.  |
| **Fallgruver:**Uklare spørsmål/oppgaver. Deltagerne stiller seg i grupper, puljer i stedet for på linje. Ingen katastrofe, men det blir ekstra morsomt når de tvinges til å utgjøre en linje. Det gjør det også enklere for deg å dra ut informasjon av deltagerne fordi det blir mer oversiktiglig og du kan skille dem fra hverandre.  |