



FÖRHANDLINGSFÄRDIGHETER – PÅVERKAN OCH DELTAGANDE

”ARMBRYTNING”

Ibland är det svårt att se tillräckligt långt och tillräckligt omfattande i en konflikt-situation. Det här kan bero på att det egna intresset är så starkt att vi inte inser att något annat än att försvara sig själv i själva verket skulle ge en större nytta åt alla parter. Vad kan vi göra för att rädslan för att mista något ska försvinna, så att vi i stället kan se möjligheten till en bättre lösning?

VAD HANDLAR ÖVNINGEN OM?

- Tid: ca 5–10 minuter + diskussion
- Paret ställs i armbrytningsställning och de lovas poäng eller belöning för varje gång som handryggen rör i bordet.
- I stället för armbrytning är det effektivaste sättet att få poäng att arbeta tillsammans.

ÖVNINGENS MÅL

Handövningen är snabb och synliggör vår benägenhet att

- anta att världen är ett nollsummespel
- närma oss andra i en förhandling som fiender
- begränsa vårt budskap
- begränsa fredsmäklarens möjligheter och förmåga att hitta den bästa lösningen

ÖVNINGENS GÅNG:

Säg inte ordet ”armbrytning”. Be alla deltagare att hitta ett par till sig själva och ”ta en sådan här ställning” (visa med en frivillig): Greppa varandras händer på så sätt att bådars armbågar är fast i bordet.

Förklara att det är frågan om en mycket lätt övning. Det finns bara två regler som man behöver komma ihåg:

1. Man får poäng när parets handrygg rör i bordet.
2. Varje spelares mål är att få så många poäng som möjligt, oberoende av andra spelare.

Förklara att varje poäng är värd till exempel en karamell. Spelarna får endast 10 sekunder tid att skaffa så många karameller som möjligt.



ATT FUNDERA PÅ EFTER ÖVNINGEN:

Be deltagarna berätta hur många poäng var och en fick genom att räcka upp händerna: 0 poäng, 1-5 poäng, 6-20 poäng? Fler än 20 poäng?

En fråga angående beteendet: Fråga av ett par som fått många poäng hur de lyckades med det. Om alla körde fast, fråga varför det gick så. Kunde man ha gjort något annorlunda?

Erbjud dig att visa hur några team lyckades få så många poäng: antingen genom att vifta med handen från en sida till en annan, eller kanske genom att upprepade gånger göra så att den ena spelarens handrygg rör vid bordet och genom att komma överens om att man delar på poängerna.

En fråga angående motiveringarna: Fråga av de par som fick många poäng hur och varför de gjorde som de gjorde. Hur kom de fram till den här lösningen? Vem sade vad och till vem? Föreslog den som kom på idén att dennes egen handrygg skulle röra vid bordet eller parets handrygg?

En fråga angående antagandena: Försök locka de par som inte fick så många poäng att berätta om sina förhandsantaganden som hindrade dem att lyckas. Till exempel:

- Vi har sett och gjort den här leken tidigare.
- Vi vet hur man spelar det här spelet.
- Vi antog att vi inte får tala med varandra.
- Vi antog att vi måste hålla våra händer ihop hela tiden.
- Vi litade inte på varandra.
- Vi antog att reglerna var bestämda på förhand.