**Naam: Groep:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONFLICTGESPREK M.B.V. DE WIN-WINMETHODE** | | | **Waardering** | | | | | | |
| **Goed** | | **Fout** | | **Niet gedaan** | | **NVT** |
| **Observatiepunten Aanloopfase** | | | | | | | | | |
| 1 | Je begroet de ander en stelt je zelf voor. |  | |  | |  | |  | |
| 2 | Je stelt –met ‘’social talk’’- de ander op zijn gemak. |  | |  | |  | |  | |
| 3 | Je zorgt voor een bij het gespreksdoel passende sfeer. |  | |  | |  | |  | |
| **Observatiepunten Planningsfase** | | | | | | | | | |
| 4 | Je verduidelijkt de rollen van de gesprekspartners. |  | |  | |  | |  | |
| 5 | Je stelt (samen) vast welk doel je wilt bereiken. |  | |  | |  | |  | |
| 6 | Je geeft de randvoorwaarden aan of stelt deze samen vast. |  | |  | |  | |  | |
| 7 | Je geeft aan wat het verloop (de structuur) van het gesprek is. |  | |  | |  | |  | |
| **Observatiepunten Themafase** | | | | | | | | | |
| **8** | 0 kritiek goed onderbouwd formuleren via ik-boodschap en toelichten m.b.v. de situatie-gevoelmethode  0 ‘’in de aanval gaan’’ door de kritiekontvanger niet accepteren voordat jij je punt besproken hebt  0 reactie van kritiekontvanger peilen en beide visies samenvatten  0 (samen) afspraken maken om tot een oplossing te komen  0 afspraken samenvatten en nagaan of beiden het idee hebben dat het conflict is opgelost  0 afspraken eventueel schriftelijk vastleggen |  | |  | |  | |  | |
| **Observatiepunten Slotfase** | | | | | | | | | |
| 9 | Je vat de inhoud van het gesprek kort samen. |  | |  | |  | |  | |
| 10 | Je controleert of de ander het eens is met jouw samenvatting en stelt deze zonodig bij. |  | |  | |  | |  | |
| 11 | Je vat eventuele afspraken kort samen (volgens de 4 W’s-methode), controleert deze bij de ander en legt ze eventueel schriftelijk vast. |  | |  | |  | |  | |
| 12 | Je neemt –met ‘’social talk’’- afscheid van de ander. |  | |  | |  | |  | |