**Naam: Groep:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ONDERHANDELINGSGESPREK** | | | **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 uitspreken dat je de wil hebt er samen uit te komen / benadrukken van het gemeenschappelijke (we willen dus allemaal ...)  0 bespreken hoe je tot een compromis wilt komen  0 voorzichtig uitwisselen van de eerste standpunten  0 elkaars standpunten exploreren (uitvragen) en achter ‘’harde’’ en ‘’zachte’’ eisen komen  0 vragen en bieden  0 bij een impasse het gesprek tijdelijk schorsen om zich te bezinnen  0 een compromis vinden en nauwkeurig formuleren, die win-win betekent voor beide partijen |  | |  | |  | |  | |
| **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. |  | |  | |  | |  | |