

Jak negocjować?

Scenariusz zajęć z zakresu negocjacji.

1. Konflikty a negocjacje

Cel: umiejętność zastosowania techniki burza mózgów.

Czas: 45 minut (czas samej gry można ograniczyć np. do 25 minut)

Przebieg:

1. Po zapoznaniu się uczniów z wybranym (lub samodzielnie wymyślonym) scenariuszem problemu, przedstaw w skrócie uczniom technikę burzy mózgów (jej najważniejsze etapy zostały wyróżnione poniżej).
2. Poproś uczniów o zgłaszanie propozycji rozwiązań. Powiedz, że żadna z propozycji nie będzie oceniana. Możesz poprosić któregoś z uczniów o pomoc w ich zapisywaniu.
3. Kiedy lista będzie już obszerna podziękuj wszystkim i wyjaśnij, że dopiero teraz zgłoszone propozycje mogą podlegać ocenie na podstawie przyjętych kryteriów.
4. Ustal z uczniami kryteria.
5. Następnie podziel klasę na kilkusobowe grupy i poproś, by kierując się tymi kryteriami wybrali najlepsze, ich zdaniem, rozwiązanie.
6. Podsumowując wyniki zwróć uwagę na:
 - wagę rozdzielania etapu wymyślenia rozwiązań od ich oceny,
 - znaczenie wspólnego ustalania kryteriów (obiektywność) służących do wyboru rozwiązania,
 - możliwość zastosowania techniki burzy mózgów przy poszukiwaniu optymalnego rozwiązania w negocjacjach.

Przebieg:

Nawiązując do poprzedniego ćwiczenia:

1. Zaproponuj uczniom, by porozmawiali w parach, zapisując na kartce odpowiedź na pytanie: Co wiem na temat konfliktów?
2. Następnie poproś, by podzielili się swoimi odpowiedziami. Niech każda para zgłasza kolejno po jednej odpowiedzi (nie powtarzając podobnych). Zapisuj je na tablicy. W razie potrzeby pytaj autorów odpowiedzi, co mają na myśli.
3. Zaznacz na tablicy (np. różnymi kolorami) słowa o wydźwięku negatywnym, pozytywnym i neutralnym.
4. Poproś, by uczniowie wskazali różne metody rozwiązywania konfliktów.
5. Upewnij się też, że wszyscy pozostali rozumieją sens poszczególnych zapisów.
6. Podsumuj tę część zwracając uwagę na to, że:
 - konflikty między ludźmi są czymś naturalnym;

2. Stanowiska a interesy

Gra negocjacyjna Strusie jaja (gra w parach)

Cel: umiejętność odróżniania stanowisk od interesów

Czas: 30-45 minut (czas samej gry można ograniczyć np. do 10 – 15 minut)

Przebieg:

1. Rozdaj parom uczniów scenariusz gry (patrz materiały pomocnicze) przestrzegając, iż scenariusze dla obu stron są różne i zawierają informacje przeznaczone tylko dla wybranej osoby.
2. Wyznacz ograniczenie czasowe gry i rozpocznij grę.
3. Podsumowując wyniki poszczególnych par zwróć uwagę na:
 - brak sprzeczności interesów stron negocjacji (białko i żółtko) – kompromis jest wówczas rozwiązaniem nieefektywnym;
 - znaczenie podejścia problemowego – dyskutowanie o interesach sprzyja efektywnemu rozwiązywaniu problemów.

Przebieg:

Nawiązując do poprzedniej gry:

1. Zaproponuj uczniom, by porozmawiali w parach, zapisując na dwóch kartkach odpowiedź na Pytania Co to jest stanowisko negocjacyjne? oraz Co to jest interes negocjacyjny?
2. Poproś uczniów, by podzielili się swoimi odpowiedziami. Niech każda para zgłasza kolejno po jednej odpowiedzi (nie powtarzając podobnych). Zapisuj je na tablicy. W razie potrzeby pytaj autorów odpowiedzi, co mają na myśli.
3. Następnie poproś, aby wspólnie wskazali różnice między stanowiskami a interesami.

3. Style negocjacji

Gra w parach. Gra negocjacyjna Skarby Azteków

Cele: umiejętność gospodarowania czasem oraz umiejętność zmiany stylu pozycyjnego na problemowy.

Czas: 20-30 minut (czas samej gry można ograniczyć do 7 – 10 minut).

Przebieg:

1. Rozdaj parom uczniów scenariusz gry (patrz: materiały pomocnicze) przestrzegając, iż scenariusze dla poszczególnych stron są różne i zawierają informacje przeznaczone tylko dla wybranej osoby.
2. Rozpocznij grę i w trakcie gry przypominaj o upływającym czasie negocjacji (zbliżających się zbójnikach).

3. Podsumowując wyniki poszczególnych dwójek zwróć uwagę na:
- znaczenie presji czasu w negocjacjach – elastyczność przy podejmowaniu decyzji;
 - możliwość budowania sojuszy;
 - efekty zastosowania stylu pozycyjnego – trudność podjęcia decyzji;
 - możliwość zastosowania stylu problemowego – twórcze rozwiązania (np. zakopanie łupu i późniejsze podzielenie).

4. Przygotowania do negocjacji

Gra Bazar (ćwiczenie w parach)

Cel ćwiczenia:

- umiejętność przygotowania się do negocjacji – wypełnianie Arkusza Przygotowań;
- dalsze doskonalenie umiejętności negocjacyjnych.

Czas: 45 minut (warto ograniczyć czas przygotowań np. do 15 minut i czas gry do 10 minut).

Przebieg:

1. Rozdaj parom uczniów scenariusz gry przestrzegając, iż scenariusze dla obu stron są różne i zawierają informacje przeznaczone tylko dla wybranej osoby.
2. Następnie rozdaj Arkusz Przygotowań i poproś każdego uczestnika gry o wypełnienie go. Poproś graczy z każdej pary aby na czas wypełniania Arkusza usiedli w pomieszczeniu na tyle daleko od siebie, aby sobie nie przeszkadzali.
3. Po zakończeniu przygotowań poproś uczniów z każdej pary graczy o zajęcie miejsc przy tej samej ławce (stole).
4. Wyznacz ograniczenie czasowe i rozpocznij grę.
5. Podsumowując wyniki ćwiczenia zwróć uwagę na:
 - umiejętność odnajdywania interesów własnych i drugiej strony;
 - wagę tworzenia jak największej liczby rozwiązań jako metodzie sprzyjającej negocjacjom problemowym (można zaprezentować technikę burzy mózgów);
 - wspólne tworzenie obiektywnych kryteriów jako droga do satysfakcji proceduralnej partnera (np. dane statystyczne, opinie autorytetów naukowych);
 - skutki braku porozumienia jako jeden z argumentów w negocjacjach (np. koszt utraconych korzyści);
 - ustalenia dolnej granicy ustępstw, której nie powinniśmy przekraczać bez istotnej zmiany warunków negocjacji.

5. Komunikacja

Gra Matematyka (praca indywidualna)

Gra Fakty i opinie (gra dla grup o dowolnej liczebności)

Cele gry: umiejętność uważnego słuchania, czytania oraz działania.

Czas: 30 minut (samą grę warto ograniczyć np. do 5 minut).

Przebieg:

1. Grę (patrz materiały pomocnicze) przedstaw uczniom jako proste zadanie matematyczne (obejmujące tylko podstawowe działania), które należy wykonać jak najszybciej.

Uwaga: Aby wszyscy mieli jednakową szansę – każdy uczestnik powinien ujrzeć tekst gry w tej samej chwili (np. można odwrócić kartkę na ławce).

2. Na Twój sygnał wszyscy uczniowie rozpoczynają wykonywanie zadania.

3. Zaczekaj, aż wszyscy zgłoszą wykonanie zadania i rozpocznij analizę wyników.

4. Podsumowując wyniki poszczególnych par zwróć uwagę na:

- efekty pobieżnego odczytywania komunikatów – pozorne zwycięstwo;
- uważne słuchanie i odczytanie komunikatów partnera negocjacji;
- szczególne znaczenie opanowania w warunkach presji czasu.

Cele gry: umiejętności efektywnego słuchania, unikania stereotypów oraz logicznego myślenia.

Czas: 30 minut (samą grę można ograniczyć np. do 20 minut).

Przebieg:

1. Rozdaj uczestnikom kwestionariusz gry (patrz materiały pomocnicze), prosząc o to, by nie czytali pytań przed usłyszeniem tekstu gry.

2. Następnie przeczytaj zamieszczony poniżej tekst dwukrotnie.

Kupiec właśnie zgasił światło w sklepie, gdy pojawił się mężczyzna o imieniu Józef i zażądał pieniędzy.

Właściciel otworzył automatyczną kasę. Zawartość kasy została zgarnięta i mężczyzna uciekł.

3. Poproś słuchaczy o wypełnianie kwestionariusza (zamieszczonego w materiałach pomocniczych).

Możliwe odpowiedzi to: prawda (P), fałsz (F), brak danych (b. d.). Uczniowie mają na to minutę.

4. Po wypełnieniu kwestionariusza poproś uczniów, aby odczytali swoje odpowiedzi. Jeśli istnieją w grupie różne odpowiedzi dotyczące tego samego pytania, możesz zaproponować dyskusję. W trakcie dyskusji możesz przytaczać ponownie (lub zapisać na tablicy) tekst gry.

5. Przedstaw uczniom klucz do gry i zaproponuj porównanie z nim wypełnionego przez nich kwestionariusza

Oprac. Kamil Wrzos