

KARTA PRACY 29 Sztuka negocjowania i rozwiązywania konfliktów**ZADANIE 1.**

Na podstawie informacji o zaistniałej sytuacji (Materiał pomocniczy nr 1) oraz wskazówek do przeprowadzenia negocjacji (Materiał pomocniczy nr 2) przeprowadź wraz z kolegą lub koleżanką negocjacje indywidualne lub między grupami w klasie – negocjacje zbiorowe.

Kolejne etapy negocjacji opisz w podanych niżej punktach.

Materiał pomocniczy nr 1 – opis sytuacji

Na wniosek wychowawcy, po kilkakrotnym przedyskutowaniu zagadnienia, wasza klasa podjęła się przygotowania programu uroczystości Dnia Edukacji Narodowej. Tymczasem wychowawca zachorował, a wy nie możecie się między sobą porozumieć co do tego, jaki charakter ma mieć akademie – jedni mają pomysł nieformalnej zabawy, połączonej z występem klasowego kabaretu i szkolnego zespołu rockowego, inni chcą zorganizować bardziej tradycyjną uroczystość – montaż poetycki bądź wystawienie jakiejś sztuki teatralnej. Z dotychczasowych ustaleń nic nie wynika oprócz konfliktu, który zawiązał się w wyniku zderzenia dwóch skrajnych scenariuszy. Pozostało niewiele czasu – jeśli nie zdołacie się porozumieć, dyrekcja szkoły będzie zmuszona w pośpiechu przygotować jakąś zaimprovizowaną uroczystość i będzie miała do was słuszne pretensje.

Materiał pomocniczy nr 2 – Wskazówki do przeprowadzenia negocjacji

Warto pamiętać, że to nie sam konflikt jest źródłem nieporozumień i walki między ludźmi, lecz sposób jego rozwiązywania. Sytuacje bez wyjścia okazują się nierzadko po prostu takimi, w których zabrakło woli osiągnięcia porozumienia bądź umiejętności dogadania się. Często też emocje nie pozwalają jasno zobaczyć problemu i uniemożliwiają znalezienie dobrego rozwiązania. Nie jest to jednak łatwe, bo przecież gdyby sytuacja miała proste rozwiązanie, nie stałaby się zapewne źródłem konfliktu.

Postarajcie się teraz przygotować do negocjacji, to znaczy przeanalizujcie dokładnie sytuację – zbierzcie, uporządkujcie i przemyślcie przedstawione informacje. Sporządźcie listę swoich celów i zastanówcie się nad hierarchią ich ważności. Z osiągnięcia których w żadnym razie nie możecie zrezygnować, a które są dla was drugorzędne? Postarajcie się też przewidzieć, jakie są cele innych grup i jak można je pogodzić z tym, co sami zamierzacie osiągnąć. Czy widzicie możliwość kompromisu? Zapiszcie wasze pomysły – to pomoże wam w trakcie rozmów.

Pamiętajcie o podstawowych regułach negocjacji.

1. Nie traktuj drugiej strony jak wroga – oddzielaj ludzi od problemów.
2. Skupiaj się na prawdziwych interesach, a nie na zajmowanych w danej chwili stanowiskach.
3. Zanim zaczniesz szukać odpowiedzi, poświęć sporo czasu na właściwe sformułowanie pytania.
4. Staraj się znaleźć rozwiązanie dające korzyści obu stronom.
5. Bardzo mocno podkreślaj każdy sukces, każde uzgodnienie, do którego doszliście w trakcie negocjacji.

KARTA PRACY 29 Sztuka negocjowania i rozwiązywania konfliktów**Etapy negocjacji**

1. Po co się spotkaliśmy, czyli tematyka rozmów.

2. Precyzyjne określenie interesów swoich i drugiej strony; znalezienie odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego tego chcemy?”. W tej fazie negocjacji ważne jest, aby wszystkie strony jasno przedstawiły swoje racje i poznały racje oraz interesy drugiej strony.

3. Zdefiniowanie problemów negocjacyjnych – próba znalezienia odpowiedzi na pytanie: „Gdzie tkwi przyczyna konfliktu?”.

4. Poszukiwanie rozwiązań. Strony przedstawiają swoje pomysły, wspólnie je analizują i weryfikują. Jeśli rozmowy stanęły w miejscu, należy spróbować zastanowić się, co stracą wszyscy uczestnicy, kiedy nie uda się osiągnąć porozumienia. Może też pomóc zarządzanie krótkiej przerwy, co pozwoli wszystkim ostudzić emocje.

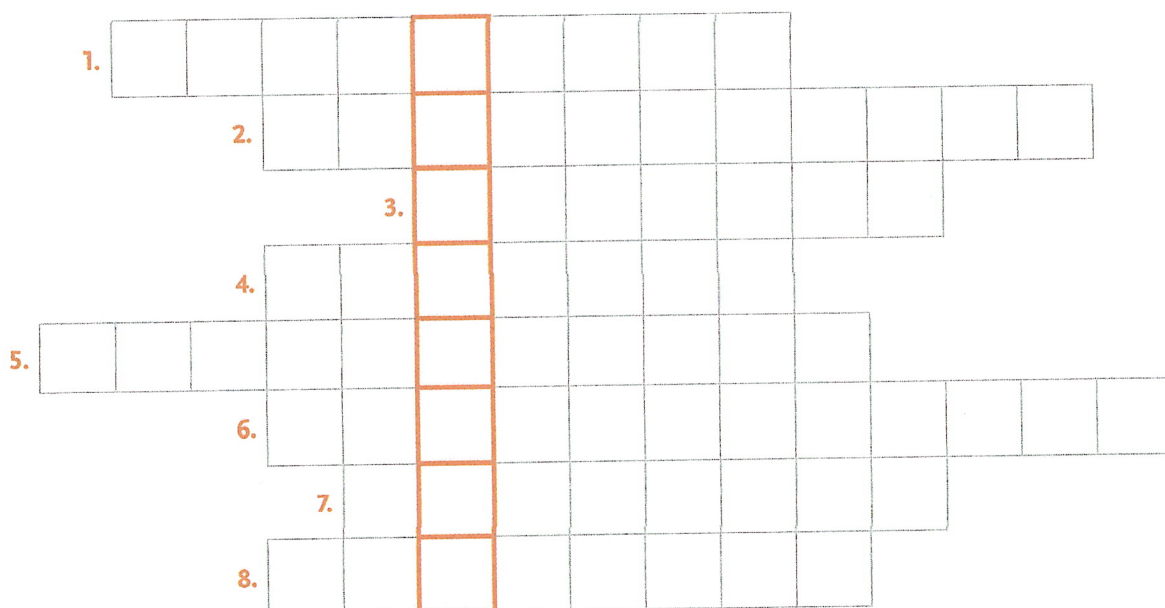
5. Podjęcie decyzji i spisanie zawartego porozumienia.

KARTA PRACY 30 Zasady i normy zachowania

ZADANIE 4.

Rozwiąż krzyżówkę. Podaj, kim jest osoba, której nazwę stanowi hasło krzyżówki.

1. Technika negocjacji polegająca na sformułowaniu ostatecznego stanowiska z jednoczesną groźbą wycofania się z rozmów.
2. Umiejętność wyrażania swoich uczuć i pragnień z poszanowaniem praw innych osób.
3. Jeden z rodzajów konfliktu psychologicznego, w którym istnieją dwa pożądane cele o podobnym stopniu atrakcyjności, jednakże zdobycie jednego z nich wyklucza zdobycie drugiego, to dążenie – _____.
4. Nazwa postawy w sytuacji konfliktu charakteryzującej się negowaniem istnienia konfliktu.
5. Technika negocjacji manifestująca siłę jednej strony, obliczona na skompromitowanie drugiej strony, to technika ataku _____.
6. Nazwa postawy w sytuacji konfliktu charakteryzującej się przyjęciem współodpowiedzialności.
7. Sytuacja, w której dochodzi do sprzeczności interesów ludzi lub grup społecznych.
8. Komunikacja międzyludzka posługująca się słowami to komunikacja _____.



Hasło: _____

Jest to _____