

ETAPY NEGOCJACJI

Wszyscy wiedzą, że zgoda buduje, niezgoda rujnuje. Kłótnie z pewnością są gorsze od porozumienia. Czy jednak płynie z tego wniosek, że zawsze powinniśmy ze wszystkich swoich sił starać się osiągnąć zgodę? Na pewno warto spróbować. Zobaczycy, czy osoba, z którą się spieramy, byłaby skłonna przyjąć nasze argumenty, może nawet samemu trochę ustąpić, jeśli w trakcie dyskusji dojdziemy do wniosku, że to jednak ona ma racje. Poznaj etapy negocjacji.

1. Wypowiedzcie swoje stanowisko i wysłuchajcie stanowiska drugiej strony. Sekretarz zapisuje oba stanowiska na tablicy podzielonej na dwie części.
2. Zamieńcie swoje stanowisko na potrzeby, czyli powiedzcie o interesach stojących za tym stanowiskiem. Wysłuchajcie, jakie są potrzeby (interesy) drugiej strony. Podkreście najważniejsze potrzeby obu stron. Sekretarz zapisuje je pod stanowiskami.
3. Określcie i zapiszcie wspólne interesy łączące obie wasze grupy. Dostyc często w sytuacji konfliktu wspólne interesy są mało dostrzegalne dla obu stron, dlatego w tym punkcie może być potrzebna pomoc nauczyciela.
4. Starajcie się znaleźć jak najwięcej rozwiązań sytuacji - wśród nich mogą być także pomysły pozornie nierealistyczne, będziecie je oceniać później. Wszystkie rozwiązania sekretarz zapisuje na tablicy.
5. Oceńcie te rozwiązania i wybierzcie wspólnie najlepsze z nich. Sprawdźcie, czy spełnia ono potrzeby obu grup, czy jest realistyczne, czy możliwe do wprowadzenia w życie, czy jest konkretne i czy obie strony je akceptują.
6. Spiszcie ostateczne porozumienie lub protokół rozbieżności, jeśli nie zdołaliście się porozumieć. Negocjatorzy obu stron podają sobie ręce, klasa nagradza ich oklaskami.

Rys. Piotr Rychel

