

7. Negocjacje zamiast kłótni

Sytuacja, w której realizacja interesów kilku (dwu lub więcej) stron jest trudna albo niemożliwa, prowadzi do konfliktu. W zbiorowości (grupie nieformalnej, społeczności lokalnej czy w państwie), która chce rządzić się zasadami demokracji, różne grupy mają prawo do prezentowania i promocji własnych interesów, co powoduje, że konflikt staje się nieuniknionym i naturalnym elementem życia publicznego. Uczniowie poznają różne strategie zachowań w sytuacjach konfliktowych i ćwiczą umiejętności niezbędne do rozwiązywania sporów za pomocą negocjacji, a nie przez dominację bądź uleganie.

CELE LEKCJI WYNIKAJĄCE Z PODSTAWY PROGRAMOWEJ

Uczeń/Uczennica:

- uzasadnia, że konflikt w grupie może wynikać z różnych przyczyn (sprzeczne interesy, inne cele); przedstawia sposoby rozwiązywania konfliktów oraz analizuje ich zalety i wady – dział I pkt 6.



PO ZAJĘCIACH UCZEŃ/UCZENNICA POTRAFI

- rozpoznać – na przykładzie – stanowiska oraz interesy stron konfliktu i wskazać możliwe sposoby jego rozwiązania;
- wskazać i stosować trzy style zachowania w sytuacji konfliktowej w grupie i między grupami;
- wskazywać możliwe rozwiązania sporów dotyczących życia szkolnego.



METODY PRACY

- praca w grupie
- praca w parach
- miniwykład
- rozmowa nauczająca
- praca z tekstem
- gra symulacyjna



ŚRODKI DYDAKTYCZNE

- miniankieta „Ja a konflikty”



JAK PRZEPROWADZIĆ ZAJĘCIA?

WPROWADZENIE

1. „O co się kłócimy?” (praca w grupach). Podziel uczniów i uczennice na kilkusobowe grupy i poproś, by odpowiedzieli na następujące pytania: O co ludzie się kłócą lub spierają? Czy spór może być pożyteczny? Poproś, by zilustrowali swoje odpowiedzi przykładami zarówno z życia prywatnego, jak i publicznego (patrz: ćwiczenie w podręczniku na s. 41). Możesz także zaproponować uczniom, by wzięli udział w miniankiecie „Ja i konflikty” – znajdziesz ją na stronie internetowej KOSS online. Zwróć uwagę, jak różne mogą być reakcje ludzi na sytuacje konfliktowe. Wy-

jaśnij, że występują trzy najczęściej stosowane strategie zachowań w sytuacji konfliktu: agresywne postępowanie nasilające konflikt, unikanie konfliktu za wszelką cenę, szukanie konstruktywnego rozwiązania. Omów krótko trzy style rozwiązywania konfliktów (patrz: ramka w podręczniku na s. 42):

- styl twardy – twoje interesy są najważniejsze, interesy innych cię nie obchodzą, akceptujesz tylko twoje propozycje rozwiązania sporu;
- styl miękki – robisz wszystko, by nie wejść w konflikt, a jeśli jest to niemożliwe, zgadzasz się na warunki, które stawia druga strona, nawet jeśli dzieje się to kosztem twoich potrzeb;
- styl negocjacyjny – dbasz o realizację swoich potrzeb, przedstawiasz je i starasz się poznać potrzeby drugiej strony, współpracujesz w wymyślaniu i wyborze konstruktywnego rozwiązania, które pozwoli zrealizować wasze interesy.

Zaznacz, że prawie wszystkie informacje i procedury przedstawione na lekcji odnoszą się także do konfliktów, w których stronami nie są grupy, lecz pojedyncze osoby, a także do sytuacji, gdy konflikt dotyczy więcej niż dwu stron.

ROZWINIĘCIE

2. „Spróbujmy się dogadać” (rozmowa nauczająca, gra symulacyjna). Zwróć uwagę, że negocjacje to taki sposób rozwiązywania konfliktów, który opiera się na zasadzie uwzględniania interesów wszystkich stron. Znajduje zastosowanie nie tylko w rozmowach między partnerami handlowymi, ale także w rozwiązywaniu konfliktów między grupami (np. pracownicy i pracodawcy, związek zawodowy i pracodawca, partie polityczne dążące do utworzenia koalicji, uczniowie i dyrekcja szkoły) czy nawet dwojgiem ludzi (np. dyrektor i pracownik, rodzic i dziecko). Zapowiedz uczniom, że teraz wezmą udział w symulacji negocjacji grupowych, najlepiej dotyczących życia uczniów w szkole (patrz: ćwiczenie w podręczniku na s. 41–42). Porozmawiaj przed lekcją z nauczycielami, przedstawicielami samorządu szkolnego oraz opiekunem samorządu i zapytaj, czy kiedykolwiek w szkole spotkali się z jakimś konfliktem pomiędzy uczniami, uczniami a nauczycielami itp. Jeśli tak, wykorzystaj podany przykład podczas lekcji, wówczas uczniowie będą mogli przećwiczyć nie tylko umiejętność negocjacji, ale także zrobić krok w kierunku rozwiązania palącego problemu.

Podziel klasę na dwie grupy – możesz to zrobić w sposób arbitralny, losowy albo zgodnie z ich prawdziwymi preferencjami (ostatni sposób będzie możliwy jedynie wówczas, gdy okaże się, że obie grupy są tak samo liczne i „silne”). Wybierzcie z każdej grupy po trzech przedstawicieli – głównych negocjatorów. Następnie wyjaśnij, na czym polega konflikt. Podczas gdy uczniowie naradzają się w swoich zespołach (mają sformułować swoje stanowisko i spisać przemawiające za nim argumenty), możesz zapisać na tablicy etapy negocjacji (znajdziesz je w serwisie KOSS online). Poleć, aby negocjatorzy usiedli naprzeciwko siebie i spróbowali rozwiązać konflikt.

Wskaż lub poleć uczniom wybranie osoby, która będzie pełniła funkcje sekretarza. Pilnuj, by uczniowie przestrzegali ustalonych wcześniej zasad, w tym kolejności etapów negocjacji, szukali rozwiązania dopiero wtedy, gdy poznają interesy drugiej strony, formułowali, a następnie zapisywali na dużym arkuszu lub tablicy zarówno interesy wspólne, jak i sprzeczne. Negocjacje powinny mieć co najmniej dwie tury: po zapisaniu interesów negocjatorzy spotykają się na chwilę ze swoimi zespołami, wysłuchują komentarzy członków grupy i razem z nimi zastanawiają się, jakie pro-

pozycje można złożyć drugiej stronie. Przed przyjęciem ostatecznego rozwiązania może być potrzebna jeszcze jedna konsultacja negocjatorów z całym zespołem.

W przypadku gdy negocjatorom nie uda się dojść do porozumienia, przypomnij, jakie mogą być tego konsekwencje. Warto ich również zapytać, jak się czują w tej sytuacji oraz co zrobiliby inaczej, by osiągnąć porozumienie.

W omówieniu ćwiczenia zwróć uwagę na to, jak negocjatorzy czuli się w czasie rozmów i czy udawało im się przestrzegać ustalonych zasad, czy są zadowoleni z przebiegu i wyniku negocjacji, a może mają poczucie, że popełnili jakieś błędy.

3. „Bajka z morałem” (praca w parach). Przypomnij o tym, że nie zawsze stronom konfliktu udaje się dojść do porozumienia. Zazwyczaj ze stratą dla wszystkich uczestników konfliktu. Zaproponuj uczniom, by w parach opowiedzieli sobie przedstawioną w ćwiczeniu „Bajka z morałem” (podręcznik, s. 42) historyjkę obrazkową z morałem, zachęcającą do konstruktywnego rozwiązywania konfliktów. Zanim zaczną opowiadanie, powinni ułożyć poszczególne obrazki we właściwej kolejności.

ZAKOŃCZENIE

4. „Konflikty i mediacje” (praca własna, praca z tekstem). Poproś uczniów i uczennice o odczytanie tekstu „Konflikty i mediacje” (podręcznik, s. 43–44) i zastanowienie się, czym się różnią negocjacje od mediacji. Poproś, by w zeszytach spróbowali opisać rolę mediatora. Zapytaj, czy potrafią podać przykłady jakichś słynnych negocjacji i mediacji. Jeśli zajdzie taka potrzeba, opowiedz im o rozmowach Okrągłego Stołu w 1989 r., podkreślając, jakie miały znaczenie dla przyszłości demokracji w Polsce (patrz: tekst w ramce na s. 44).

5. „Negocjacje wokół nas” – praca domowa (praca własna). Poleć uczniom i uczennicom, żeby przejrzyli gazety z ostatnich dni, obejrzyli wiadomości telewizyjne lub posłuchali audycji radiowych, weszli na strony serwisów internetowych i wynotowali wszystkie przykłady toczących się w Polsce i na świecie negocjacji, a potem wybrali jedną z nich i przygotowali krótką notatkę według schematu (patrz: ćwiczenie w podręczniku na s. 45):

1. Jakie strony biorą udział w negocjacji?
2. Czego dotyczą negocjacje?
3. Jakie są stanowiska i interesy stron?
4. Kto reprezentuje strony?
5. Jak długo toczą się negocjacje?
6. Czy były w nich momenty przełomowe?
7. Jaki będzie twoim zdaniem ich ostateczny rezultat?

Podkreśl, że jeśli będą mieli trudności ze znalezieniem przykładów w mediach, mogą opisać negocjacje znane im z historii.