

Scenariusz zajęć dla uczniów 7- 8 klas podstawowych,  
oddziałów gimnazjalnych oraz szkół ponadpodstawowych

# 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 poprzez dominację bądź uleganie.*

*Autorzy: Alicja Pacewicz, Tomasz Merta, Sylwia Żmijewska-Kwiręg  
Opracowanie: Centrum Edukacji Obywatelskiej*

Czas trwania zajęć: 90 minut (2 godziny lekcyjne)

Przedmiot: wiedza o społeczeństwie, historia, historia i społeczeństwo, godzina wychowawcza, etyka.

Cele lekcji:

- Uczeń wymienia i stosuje podstawowe sposoby podejmowania wspólnych decyzji,
- Uczeń przedstawia i stosuje podstawowe sposoby rozwiązywania konfliktów w grupie i między grupami.

Cel do przedstawienia uczniom na początku zajęć.

Będziesz potrafił:

- 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 szkolnego życia.

Metody pracy: praca w grupie, miniwykład, rozmowa nauczająca, praca z tekstem, gra symulacyjna.

Materiały pomocnicze: Miniankieta „Ja a konflikty”

# Przebieg zajęć

## WPROWADZENIE

1. **„O co się kłócimy?” (praca w grupach).** Podziel uczniów 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.

## ROZWINIĘCIE

2. **Miniankieta „Ja a konflikty” (ankieta, praca własna uczniów, rozmowa nauczająca).** Rozdaj miniankiety „Ja a konflikty” (Materiał pomocniczy 1) i poleć uczniom, aby ją wypełnili. Przedyskutuj z uczniami ich odpowiedzi. Zwróć też uwagę, jak różne mogą być reakcje ludzi na sytuacje konfliktowe.

Wyjaśnij uczniom, że występujące w ankiecie pytania ilustrują trzy najczęściej stosowane strategie zachowań w sytuacji konfliktu: agresywne postępowanie nasilające konflikt (np. pytanie 5), unikanie konfliktu za wszelką cenę (pytanie 4), szukanie konstruktywnego rozwiązania (pytanie 1). Nawiązując do wyników ankiety, krótko je omów:

- 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.

3. **„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. 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.

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 propozycje można złożyć drugiej stronie. Przed przyjęciem ostatecznego rozwiązania czasem konieczna jest jeszcze jedna konsultacja negocjatorów z całym zespołem. W przypadku gdy negocjatorom nie uda się dojść do porozumienia, przypomnij uczniom, 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.

#### ZAKOŃCZENIE

4. **„Negocjacje wokół nas” - praca domowa (praca własna).** Poleć uczniom, żeby przejrzyli gazety z ostatnich dni, obejrzyli wiadomości telewizyjne lub posłuchali 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:

1. Jakie są strony 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.

## Ćwiczenia dodatkowe

1. **Konstruktywnie czy agresywnie?** (miniscenki, obserwacje, miniwykład). Zaproponuj uczniom krótką scenkę ilustrującą zachowania osób zaangażowanych w sytuację konfliktową. Zaproś dwóch uczniów do odegrania na forum klasy sytuacji opisanej w ćwiczeniu „Konstruktywnie czy agresywnie?” Po odegraniu miniscenki zapytaj obu aktorów, czy mieli poczucie, że udało im się ochronić swoje interesy i porozumieć z drugą stroną. Pozostali uczniowie dzielą się swoimi spostrzeżeniami i oceniają, w jakim stopniu aktorom udało się przedstawić sytuację konfliktową, oraz wskazują, jakie zachowania i wypowiedzi dominowały: konstruktywne czy agresywne?
2. **Dwa głosy o Okrągłym Stołe** (praca z tekstem, rozmowa nauczająca). Opowiedz uczniom o najśłynniejszych polskich negocjatorach. Zwróć ich uwagę na to, że zarówno politycy, jak i historycy spierają się o ich ocenę. Zachęć ich do lektury wypowiedzi dwóch uczestników Okrągłego Stołu. Jak po latach oceniają negocjacje z 1989 r. Lech Kaczyński i Adam Michnik? Możesz skorzystać ze scenariusza „Kontrowersje wokół Okrągłego Stołu”.
3. **Polska, ale jaka? Okrągły Stół Partii Politycznych**  
Po zapoznaniu się z informacjami na temat doktryn i partii politycznych przeprowadźcie debatę na temat Polski – w jakim kierunku ma się rozwijać, jakie rzeczy są dla przyszłości naszego kraju fundamentalne, a jakie drugorzędne, jaka powinna być rola państwa w gospodarce. Podzielcie się na trzy koalicje partyjne: konserwatywno-prawicową, liberalno-centrową, socjaldemokratyczno-lewicową. Podziału dokonajcie losowo, możecie też utworzyć stronnictwa składające się z osób o zbliżonych poglądach.

Najpierw ustalcie, jakie jest stanowisko „waszej” koalicji (w ważnych dla naszego kraju sprawach). Spiszcie najważniejsze ustalenia w punktach – możliwe są oczywiście pewne rozbieżności między członkami zespołu, powinniście jednak wypracować wspólną „platformę ideową” w sprawie przyszłości Polski. Następnie ustawcie stoliki w klasie tak, by powstał okrągły stół (z konieczności będzie on trochę kanciasty) i rozpocznijcie debatę pod hasłem „Polska, ale jaka?”. Poprowadzi ją nauczyciel/nauczycielka lub dwoje uczniów – ochotników.

Oto najważniejsze reguły:

- najpierw głos zabierają „sprawozdawcy” kolejnych trzech koalicji, którzy w 3-4 minutowych wystąpieniach prezentują najważniejsze stanowiska zespołów,
- następnie głos mogą zabierać wszyscy uczestnicy „okrągłego stołu”, muszą jednak zgłaszać chęć zabrania głosu oraz bezwzględnie przestrzegać zasad dyskusji; wypowiedzi nie mogą być dłuższe niż 2 minuty,
- każdy zabierający głos kończy swą wypowiedź, zwracając się do osoby z innego zespołu, która do tej pory jeszcze się nie wypowiedziała: „A jakie jest twoje zdanie w tej sprawie?”,
- gdy wszyscy chętni zabiorą już głos, spróbujcie wspólnie wypracować kilka zasad (co najmniej trzy), pod którymi członkowie wszystkich koalicji mogliby się podpisać - propozycje mogą zgłaszać wszyscy – prowadzący zapisuje je na tablicy, a następnie

spośród nich wybieracie kilka (3–4), które budzą najmniej wątpliwości uczestników „okrągłego stołu”,

- zespoły mogą się udać na naradę, by opracować wspólne stanowisko swych koalicji lub zaproponować inny sposób sformułowania jakiejś zasady.

W wyniku dyskusji końcowej wybierzcie ostatecznie te zasady, co do których istnieje konsensus. Nie chodzi tu o głosowanie, lecz powszechną zgodę. Możliwe są oczywiście opinie odrębne, nie powinno ich jednak być zbyt dużo, bo wtedy nie można już mówić o konsensusie. Zadbajcie o to, aby przy waszym fikcyjnym „okrągłym stole” nie dopuszczać argumentów populistycznych ani nacjonalistycznych i ksenofobicznych.

# Materiał pomocniczy 1

## Miniankieta „Ja a konflikty“

1. Czy często rezygnujesz z przedstawienia swojej opinii, nawet jeśli nie zgadzasz się ze zdaniem koleżanek lub kolegów?
2. Czy często obrażasz się, gdy inni mają do ciebie pretensje?
3. Czy bardzo cię złości, gdy ktoś ci odmawia?
4. Czy wolisz ustąpić, gdy spieracie się o coś z kolega (koleżanką)?
5. Czy w czasie kłótni używasz wyzwisk i przekleństw?
6. Czy potrafisz zwrócić uwagę osobie, która klnie w twoim towarzystwie?
7. Czy zdarza ci się w czasie kłótni wyjść i trzasnąć drzwiami?

Wypełnij tę miniankieta. Możesz rozbudować ją, dodając swoje pytania. Skomentujcie wasze odpowiedzi. Czy zauważyliście, jak różne mogą być reakcje na sytuacje konfliktowe?