



Dofinansowane przez
Unię Europejską

Konspekt zajęć dla Liceum Ogólnokształcącego im. Josephine Gebert w Centrum Edukacyjnym "Radosna Nowina 2000" opracowany po kursie „Conflict Management in the Classroom” przez Joannę Kwiecień

Od sporu do porozumienia – Negocjacje i zasada Win-Win

Cel: Przejście od postawy „kto ma rację” do szukania rozwiązań satysfakcjonujących obie strony (model Win-Win).

Metody: Symulacja negocjacji, praca w grupach.

Wstęp (10 min)

Przypowieść o pomarańczy (dwie osoby spierają się o jedną pomarańczę – po negocjacjach okazuje się, że jedna potrzebuje tylko miąższu na sok, a druga skórki do ciasta).

Wniosek: Różnica między **stanowiskiem** („chcę tego!”) a **interesem/potrzebą** („dlaczego tego potrzebuję?”).

Część główna (25 min)

Symulacja negocjacyjna: Uczniowie pracują w parach lub małych grupach nad realnym konfliktem (np. organizacja imprezy klasowej – wyjazd w góry vs. wyjazd nad morze / podział budżetu).

Kroki poszukiwania rozwiązania:

1. Nazwanie wspólnego celu.
2. Wypisanie potrzeb obu stron (bez oceniania).
3. Generowanie jak największej liczby pomysłów (burza mózgów).
4. Wybór rozwiązania typu **Win-Win** (wygrany-wygrany).

Podsumowanie (10 min)

Podsumowanie cyklu: Stworzenie na tablicy "Klasowego Dekalogu Rozwiązywania Konfliktów" (zbiór 3-5 najważniejszych zasad, na które zgadza się klasa).

Stanowisko: To, czego głośno żądamy („Chcę X!”).

Interes/Potrzeba: Powód, dla którego tego chcemy („Zależy mi na X, ponieważ...”).

Krok po kroku do rozwiązania Win-Win:

1. **Zidentyfikujcie stanowiska** obu stron.
2. **Odkryjcie ukryte potrzeby/interesy** pod tymi stanowiskami.
3. **Zróbcie burzę mózgów:** Wypiszcie minimum 3 pomysły, które spełniają potrzeby obu stron.
4. **Wybierzcie rozwiązanie**, na które obie strony zgadzają się bez poczucia przegranej.

Każda para otrzymuje jeden scenariusz. Celem jest osiągnięcie porozumienia **Win-Win** (brak kompromisu, w którym ktoś czuje się poszkodowany – szukamy rozwiązania, gdzie obie strony zyskują).

Scenariusz 1: Wycieczka klasowa

Uczeń A (Stanowisko): Wyjazd na 3 dni do domków nad jeziorem.

Ukryty interes: Chcesz swobody, integracji przy ognisku, braku sztywnego zwiedzania i niskiego budżetu.

Uczeń B (Stanowisko): Wyjazd na 3 dni do dużego miasta (np. Kraków/Wrocław).

Ukryty interes: Zależy Ci na dobrym jedzeniu, możliwości pójścia do kina/parku rozrywki i wygodnych warunkach w pokoju.

Zadanie: Porozmawiajcie o swoich **potrzebach** (a nie tylko o miejscach) i zaplanujcie wyjazd, który zrealizuje interesy obu stron.

Scenariusz 2: Organizacja studniówki / półmetku

Uczeń A (Stanowisko): Wynajęcie DJ-a i impreza w nowoczesnym klubie.

Ukryty interes: Chcesz nowoczesnej muzyki, współczesnego klimatu i tańszego wpisowego.

Uczeń B (Stanowisko): Wynajęcie zespołu na żywo i eleganckiej sali bankietowej.

Ukryty interes: Zależy Ci na tradycyjnym klimacie, eleganckich zdjęciach pamiątkowych i urozmaiconym jedzeniu.

Zadanie: Wypracujcie koncepcję imprezy, która połączy kluczowe elementy z obu wizji bez przekraczania sensownego budżetu.