

СЦЕНАРИЙ ЗАНЯТИЯ «ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»

1. Вступительное слово тренера.
2. Упражнения на активизацию участников группы.
3. Информационно-содержательный блок «Виды переговоров.

Этапы проведения переговоров».

4. Информационно-содержательный блок «Позиции и интересы участников переговоров».
5. Практические задания.
6. Резюме.

1. ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ТРЕНЕРА (5 МИНУТ).

2. УПРАЖНЕНИЯ НА АКТИВИЗАЦИЮ УЧАСТНИКОВ ГРУППЫ.

Упражнение: «Сладкая проблема».

Цель: в этой игре можно научиться решать небольшие проблемы через переговоры. **Оборудование:** каждому участнику надо иметь по одному печенью, каждой паре — по одной салфетке.

Количество участников: четное количество от 10 до 16 человек.

Инструкция. Участники садятся в общий круг. Тренер приносит печенье. Предлагает участникам сначала выбрать себе партнера и решить с ним одну проблему. Слова тренера:

«Сядьте друг напротив друга и посмотрите друг на друга. Между обоими партнерами я тут же положу салфетку с печеньем. Пожалуйста, пока его не трогайте. А теперь перейдем к нашей проблеме. Вы можете получить печенье только в том случае, если ваш партнер по доброй воле отдаст его вам. Пожалуйста, помните об это правиле. Сейчас вы можете начать говорить, но помните, что вы не имеете права просто так взять печенье без согласия партнера». Подождите, пока все дети примут какое-нибудь решение. При этом они могут действовать разными способами. Одни могут сразу съесть печенье, получив его от партнера. Другие берут печенье, разламывают его пополам и одну половинку отдают своему партнеру. Некоторым потребуется сравнительно много времени, чтобы завершить свои переговоры. А теперь я дам каждой паре еще по одному печенью. Обсудите, как вы поступите с печеньем на сей раз. И в этом случае могут быть разные варианты». Участники, раз- делившие первое печенье пополам, обычно повторяют эту «стратегию справедливости». Большинство участники, в первой части игры отдавшие печенье партнеру и не получившие ни кусочка, ожидают теперь, что партнер отдаст печенье им. Есть люди, которые готовы отдать партнеру и

второе печенье.

Обсуждение: Отдал ли ты печенье своему партнеру? Как ты себя при этом чувствовал?

Хотел ли ты, чтобы печенье осталось у тебя? Что ты делал для этого? Чего ты ожидаешь, когда вежливо обращаешься с кем-нибудь? В этой игре с тобой справедливо обошлись? Сколько времени понадобилось тебе и твоему партнеру, чтобы прийти к совместному решению? Как ты себя при этом чувствовал? Как иначе ты мог бы прийти к единому мнению со своим партнером? Какие доводы ты приводил, чтобы получить печенье?

3. ИНФОРМАЦИОННО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ БЛОК «ВИДЫ ПЕРЕГОВОРОВ. ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ».

Упражнение. Деловая игра «Светофор правил» (15-20 минут)

Цель: развитие навыков ведения переговоров и умений договариваться; получение опыта творческой конфликтологической (институционализация как метод разрешения конфликта) деятельности. Наличие *корпоративной культуры в школе* обеспечивает безопасную, бесконфликтную школьную среду.

Инструкция: Вся группа делится на три команды, которые разрабатывают требования, нормы, запреты, правила относительно школы, школьного класса, норм взаимоотношений с учителями и между учениками, бесконфликтного общения, в зависимости от выбранного цвета. Зеленый цвет — «Разрешается делать», желтый цвет — «Обычно делать не разрешается, но при следующих условиях разрешается», красный цвет — «Не разрешается ни при каких условиях». После этапа мозговой атаки заполненные цветные листы помещаются на доску таким образом, что получается своеобразный светофор из запретительных, условных и разрешающих норм.

На заключительном этапе происходит обсуждение: участники своих групп заявляют о своих требованиях, участники противоположных групп имеют право добавить перечень. Все действия выполняются после вполне демократической процедуры — голосования. В результате должен быть сформирован «Кодекс школьной жизни».

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПЕРЕГОВОРОВ

Предмет переговоров. (О чем мы будем договариваться? Как мы определим, что является предметом взаимных притязаний?)

Интересы и цели сторон. Общие интересы, общие цели. (В чем состоят мои интересы? В чем состоят интересы партнера? В чем мы оба заинтересованы? В чем специфика и сходство наших намерений? Каковы наши цели, каких результатов мы хотим добиться на переговорах? Каких результатов мы хотим добиться в дальнейшем?)

Легитимность. (По каким правилам мы будем договариваться, каким нормам будем следовать?)

Стандарты принятия решений. (На какие стандарты, прецеденты мы будем ориентироваться в принятии решений?)

Опции (варианты решений) (Какие конкретные решения можно выложить на стол?)

Обязательства участников переговоров. (Какие обязательства должен взять на себя я? Какие обязательства должен взять на себя партнер?)

Ресурсы. (Какие у меня есть ресурсы для выполнения решений и обязательств? Какие у партнера есть ресурсы для выполнения обязательств и решений?)

Участники переговоров. (Кто является истинным участником переговоров? Кто, кроме прямых участников заинтересован в результатах переговоров?)

Контроль за выполнением решений. (Кто и как будет контролировать выполнение решений?)

Санкции. (Предусмотрены ли конкретные санкции за конкретные действия партнеров? Какие санкции за какие действия предусмотрены? Кто обеспечивает выполнение санкций?)

4. ИНФОРМАЦИОННО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ БЛОК «ПОЗИЦИИ И ИНТЕРЕСЫ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ».

Упражнение «Позиции и интересы в переговорах» (20-25 минут)

Инструкция: тренер предлагает проанализировать два диалога и найти в них различия. Обсуждение можно проводить в группах или парах.

Диалог 1: Позиционный торг

Учитель беседует с учеником о том, какую отметку поставить ему за контрольную работу. **Анна Константиновна** (*в ответ на притязания ученика*): Я думаю, что больше пятерки за твою работу поставить нельзя.

Глеб: Можно поставить и семерку.

А.К.: Нет, здесь даже нет объяснений некоторых ответов, — только пятерка.

Г: Но зато моя работа оформлена хорошо, не то, что у Кудряшова, а у него семерка.

А.К.: Нет, по-моему, когда объяснения не все, это не тянет на пятерку.

Г: А вы спросите, и я объясню, где надо.

А.К.: Сейчас! Было время, тогда и нужно было писать.

Диалог 2. Переговоры по интересам (принципиальные переговоры)

Учитель беседует с учеником о том, какую отметку поставить ему за

контрольную работу. **Анна Константиновна** (в ответ на притязания ученика): Я думаю, что больше пятерки за твою работу поставить нельзя.

Глеб: Можно поставить и семерку.

А.К.: Тебя что, то действительно волнует? Почему ты так обеспокоен пятеркой?

Г: Да, я вчера сказал отцу, что постараюсь получить хорошую оценку по истории, чтобы он отпустил меня к Андрею на день рождения.

А.К.: Я понимаю, что для тебя это важно, но я думаю, что это не причина для повышения оценки за конкретную работу. Я думаю, что если твой отец получит от меня записку о том, что ты сегодня работал очень хорошо, то он поймет, что по истории у тебя дела обстоят хорошо, а эта пятерка — увы, результат твоей досадной оплошности. В конце концов, ведь ему важно, как хорошо ты будешь знать историю, а не то какую отметку ты получил именно сегодня.

Г: Да, пожалуй, это будет хорошо, напишите записку.

Упражнение «Соломенная башня» (20-25 минут)

Цель: выявление иерархии, лидерства; изучение характера взаимной поддержки, умения договариваться.

Необходимые материалы: соломка для коктейлей, скотч (либо набор из скотча и листов бумаги формата А3 (или газет), которые могут быть свернуты в трубочки или использоваться другим способом).

Тренер предлагает участникам объединиться в пары.

Инструкция: «Вам необходимо из этих соломинок (газет, прутиков, листов бумаги) построить башню (дом). При построении башни (дома) попытайтесь совместно достичь определенных целей. Ваша башня(дом) должна быть оригинальной по форме, красивой, хорошо сконструированной. Она должна стоять без поддержки и быть достаточно прочной и долговечной, чтобы ее можно было переносить с места на место. Вам следует уложиться в 10–15 минут». Далее дается рекомендация: первые 5 минут строить башню, не говоря друг другу ни слова.

Вопросы для обсуждения:

- Что вы чувствовали в ходе выполнения упражнения?
- Как вы взаимодействовали, когда не могли говорить?
- Удавалось ли понимать друг друга? Кто был в вашей паре лидером, кто — ведомым?
- Насколько для ваших отношений с партнером характерно такое поведение?
- Хотели бы вы что-нибудь изменить в реальном взаимодействии с учетом результатов выполнения упражнения?