

1) DESCRIPTION OF THE TOOL

Metody prowadzenia zajęć: praca zespołowa – ćwiczenia.

Środki dydaktyczne: instrukcje sytuacji negocjacyjnych dla każdej z negocjujących stron.

Przebieg zajęć:

Uczniowie dobierają się w pary lub w zespoły negocjacyjne. Negocjacje dotyczą zakupu pomarańczy rzadkiej odmiany zwanej MILENA według określonych założeń zawartych w instrukcjach dla stron. Każda ze stron otrzymuje opis sytuacji odpowiedni dla zespołu, inny niż zespół przeciwny. Jedna lub dwie osoby w klasie nie otrzymują instrukcji, będą odgrywać role mediatorów. Sytuacje opisane w instrukcjach są fikcyjne.

2) OBJECTIVES OF THE TOOL

Zna zasady prowadzenia prostych negocjacji.

Potrafi prowadzić negocjacje, o określonym temacie i założeniach.

Potrafi wcielić się w różne role podczas negocjacji.

Potrafi wyciągać wnioski.

Potrafi przedstawiać i bronić swoich racji.

Wie, co oznacza słowo kompromis.

Zna rolę mediatora w rozwiązywaniu konfliktów i sporów

3) CONNECTION OF THE TOOL WITH THE SKILL

(Explain the link / connection of this tool with the skill)

4) RESOURCE MATERIALS

<http://www.profesor.pl/publikacja,22437,Konspekty,Konspekt-lekcji-wychowawczej-Prowadzenie->

5) HOW TO APPLY THE SKILL

Do jedynego na świecie producenta rzadkiej odmiany pomarańczy SUNLESS, mieszkającego w Grecji, przyjeżdża dwóch ważnych klientów.

Pierwszy z nich jest znanym mikrobiologiem i pracuje w Londynie. Wynalazł genialną szczepionkę przeciwko śmiertelnej chorobie zakaźnej, która szerzy się ostatnio na wyspach Pacyfiku. Pochłonęła już 2000 ofiar. Jest to choroba zakaźna, pyłek przenoszony jest przez ptaki. Przylatują one wiosną na kontynent Europy a także na kontynent Ameryki Północnej. Jeśli ludzie nie zostaną zaszczepieni, może powstać epidemia. Najważniejszym składnikiem szczepionki jest wyciąg ze skórek rzadkiej odmiany pomarańczy Milena.

Drugi z klientów jest znanym biochemikiem i pracuje w laboratorium Uniwersytetu w Bostonie. Wynalazł lekarstwo na jedną z odmian malarii.

Produkuje się je z soku pomarańczy rzadkiej odmiany Milena. Z opracowań ONZ wynika, że ta odmiana śmiertelnej choroby pochłania ostatnio coraz więcej ofiar (rocznie około 500 tysięcy), zwłaszcza w obszarach bardzo biednych.

Obaj są w stanie zapłacić każdą cenę za pomarańcze, pod warunkiem, że będą mogli kupić cały roczny zbiór z jedynej na świecie plantacji, która znajduje się na południu Grecji.

Przewidywany finał negocjacji:

Kompromis pomiędzy negocjatorami – kupią je obaj, jeden wykorzysta skórki a drugi sok.

W przypadku braku kompromisu można zastosować opcję z mediatorem. Osoba/osoby, które nie otrzymały na początku instrukcji i nie brały udziału w negocjacjach muszą wcielić się w role mediatorów. Nauczyciel powinien dać im ustną instrukcję działania. Mediator rozmawia po kolei z każdą ze stron a następnie doprowadza do kompromisu.

NEGOCJATOR 1

Sytuacja przedstawiona poniżej jest sytuacją fikcyjną. Spróbuj znaleźć się na miejscu jej bohatera. Pamiętaj, że Twój przeciwnik nie może przeczytać tej instrukcji.

Jesteś znanym mikrobiologiem. Pracujesz w laboratorium w Londynie. Wynalazłeś genialną szczepionkę przeciwko groźnej, śmiertelnej chorobie, która opanowała już kilka wysp na Pacyfiku. Jest to choroba zakaźna, pochłonęła już 2000 ofiar. Pyłek, którym zarażają się ludzie przenoszony jest przez ptaki. Przylatują one wiosną na kontynent Europy i Ameryki Północnej. Jeśli ludzie nie zostaną szybko zaszczepieni, może powstać epidemia na skalę światową.

Najważniejszym składnikiem Twojej szczepionki jest wyciąg ze skórek rzadkiej odmiany pomarańczy MILENA. Produkuje ją tylko jeden człowiek na świecie. Mieszka na południu Grecji.

Jedziesz do niego, aby podpisać umowę na dostawę całej rocznej produkcji pomarańczy z jego plantacji. Masz nieograniczone fundusze, twoje badania i produkcja szczepionki są sponsorowane przez Światową Organizację Zdrowia. Musisz za wszelką cenę zdobyć pomarańcze (cały zbiór)

Wsiadasz na lotnisku w Atenach i spotyka cię niemiła niespodzianka. Plantator pomarańczy mówi ci, że jest jeszcze ktoś, kto też chce kupić pomarańcze...

Pojawia się problem, a ty masz niewiele czasu. Okazuje się, że ta druga osoba jest też w Grecji. Postanowiłeś spotkać się z nią i negocjować warunki zakupu pomarańczy.

NEGOCJATOR 2

Sytuacja przedstawiona poniżej jest sytuacją fikcyjną. Spróbuj znaleźć się na miejscu jej bohatera. Pamiętaj, że Twój przeciwnik nie może przeczytać tej instrukcji.

Jesteś znanym biochemikiem. Pracujesz w laboratorium Uniwersytetu w Bostonie. Od dawna pracowałeś nad wynalezieniem leku na jedną z odmian malarii. Z opracowań ONZ wynika, że ta odmiana śmiertelnej choroby pochłania ostatnio coraz więcej ofiar (rocznie około 500 tysięcy). Światowa Organizacja Zdrowia bije na alarm.

W tym tygodniu przyszły wyniki ostatnich testów, które wykonano z twoim lekarstwem. Udało się! Działa!!!!

Najważniejszym składnikiem kapsułek, które wynalazłeś jest sok z pomarańczy rzadkiej odmiany MILENA.

Dowiedziałeś się, że produkuje się je tylko na jednej plantacji na świecie. Znajduje się ona na południu Grecji.

Wsiadasz do samolotu i lecisz do Aten, gdzie ma cię odebrać plantator. Chcesz podpisać umowę na dostawę całej rocznej produkcji pomarańczy z jego plantacji. Masz nieograniczone fundusze, twoje badania i produkcja leku są sponsorowane przez znaną firmę farmaceutyczną. Musisz za wszelką cenę zdobyć pomarańcze (cały zbiór).

Wsiadasz na lotnisku w Atenach i spotyka cię niemiła niespodzianka. Plantator pomarańczy mówi ci, że jest jeszcze ktoś, kto też chce kupić pomarańcze...

Pojawia się problem, a ty masz niewiele czasu. Okazuje się, że ta druga osoba jest też w Grecji. Postanowiłeś spotkać się z nią i negocjować warunki zakupu pomarańczy.

6) WHAT TO LEARN

(Please, explain what can be learned with this skill, examples can be used)

