

**TAJNIKI DYPLOMACJI
NEGOCJÓW DLA RZECZPOSPOLITEJ**

SCENARIUSZ WARSZTATÓW DLA SZKÓŁ PONADPODSTAWOWYCH

DZIEŃ I

1. Zaczynamy od godzinnego wykładu, którego celem jest zarysowanie kontekstu historycznego potrzebnego do dalszych aktywności.
2. Założenia warsztatu:
 - a. Czas: 3 godziny.
 - b. W każdym punkcie ważne jest to aby aktywizować grupę, wsłuchiwać się w jej potrzeby, omawiać przykłady, które podaje, nawet kosztem niezrealizowania jakiejś części materiału. Dobrze jest bazować na przykładach, które oni podają.
 - c. Idźcie za grupą! Jeżeli mają pytania, potrzebują 3 minuty więcej na wykonanie ćwiczenia – bądźcie elastyczni jednocześnie starając się zrealizować materiał. Jeżeli czujecie że jakiś temat interesuje ich bardziej to możecie trochę przedłużyć dany aspekt - wszystko po to by grupa czuła że dostosowujemy się do nich.
 - d. Nie musicie robić przerw zgodnie z przerwami sugerowanymi przez organizatorów. Zależy to od Waszego rytmu pracy. Pamiętajcie jednak o tym aby przerwy robić i żeby je robić tak jak umówicie się z grupą.
 - e. Musicie być elastyczni i cały czas kontrolować czas. Niestety przy warsztatach z umiejętności miękkich bardzo ciężko dokładnie wskazać czas trwania poszczególnych części, zbyt wiele zależy od trenera.
 - f. Pracujecie z całą grupą, dzielicie ich na cztery dopiero następnego dnia.
3. Przebieg:

Etap	Czas	Opis
Rozpoczęcie i kontrakt	5 min	Oczywiście każdy z Was ma własne zasady pracy i kontraktu z uczestnikami niemniej w omawianiu kontraktu zwróćcie szczególną uwagę na: - przedstawienie się - zasygnalizowanie przerw - omówienie celu warsztatów i planów na dziś i jutro - podstawowe zasady współpracy (wychodzenie z sali, zadanie pytań) - sposób zwracania się do siebie Prosimy osoby uczestniczące o aktywność, zwracamy uwagę na to, że dzięki temu warsztaty będą bardziej efektywne oraz ciekawsze.
Ice breaker	20 min	Speed-debating (mini-debata).

		<p>Ćwiczenie polega na podziale grupy na pary i mini-debatkach w parach (wszystkie pary rozmawiają/debatują równolegle). Zasady są następujące:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dobierz uczestników w pary 2. Niech w parach zdecydują kto będzie „osobą 1” a kto będzie „osobą 2” – osoba 1 będzie pełnić funkcję propozycji, osoba 2 funkcję opozycji, ewentualnie o kolejności decyduje jakaś forma losowania/gry. 3. Uczestnicy otrzymują tezę i na sygnał prowadzącego (bez przygotowania) zaczynają debatować między sobą zgodnie z poniższym schematem: osoba 1 – 1 minuta osoba 2 – 1 minuta osoba 1 – 0,5 minuty osoba 2 – 0,5 minuty <p>Przejścia między osobami są dynamiczne, na znak prowadzącego np. klaśnięcie.</p> <p>Przykładowe tematy debat:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prowadzenie przez państw aktywnej polityki historycznej przynosi więcej szkód niż korzyści. 2. Nauczanie historii w szkołach powinno skupiać się na kulturze i życiu zwykłych ludzi, zamiast na polityce. 3. Media społecznościowe przynoszą więcej szkód niż korzyści. 4. Zakładając że mam taką możliwość wybrałbym studia za granicą ponad studia w Polsce. 5. Aplikacje randkowe przynoszą więcej szkód niż korzyści 6. Facebook to miejsce dla starych a TikTok dla młodych. 7. Młodzież powinna wpływać na program nauczania. 8. Youtube to źródło fałszywej wiedzy i pożeracz czasu <p>Po zakończeniu rundy, zróbcie podsumowanie tematu, zapytajcie czy teza im się podobała, zapytajcie 2-3 grup o przykładowe argumenty które można podać w danym temacie.</p> <p>Po zakończonej dyskusji zmieńcie pary i zróbcie 1- 2 rundy takich rozmów przed przejściem dalej.</p>
Podprowadzenie pod meritum	10 min	<p>Narracja:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● W życiu non stop spotykasz się z sytuacjami, w których nie zgadzasz się z drugą stroną. To mniejsze lub większe konflikty. ● Sytuacje te mogą przydarzyć się w każdej dziedzinie życia: w pracy, życiu towarzyskim, w polityce czy szkole. ● Życie cały czas idzie do przodu więc wymaga od nas podejmowania decyzji. Zatem w tych sytuacjach mamy 2 wyjścia: możemy odpuścić (przysłać na niepasującą nam propozycję drugiej strony) lub dogadać się, tzn. podjąć rękawicę i porozmawiać z drugą stroną, wykorzystując techniki negocjacyjne, argumentację czy różne formy dyskusji.

		<ul style="list-style-type: none"> ● Czasem o wyniku sporu decydują osoby trzecie, wtedy sztuka autoprezentacji ma szczególne znaczenie. ● Podobnych przypadków w historii jest mnóstwo – pytamy grupę o przykłady, omawiamy je. ● Konkluzja – dlatego skupimy się dziś na kształtowaniu umiejętności miękkich, które wykorzystamy jutro w grach.
Argumentacja	20-30 min	<p>Założeniem towarzyszącym początkowi zajęć jest przeprowadzenie dyskusji moderowanej:</p> <ol style="list-style-type: none"> <u>1. Czym jest argument?</u> <u>2. Jak wygląda argumentacja w dyskursie publicznym?</u> <u>3. Z czego wynika że jest na słabym poziomie?</u> <p>W konkluzji warto się skupić na emocjach, których często jest za dużo i przedstawić przekonywanie jako połączenie logiki + emocji. Poza tym przedstawiamy argument i argumentację jako drogę do udowodnienia stawianych tez, najlepiej za pomocą logicznego wnioskowania i analizy.</p> <p>Omawiając debatę publiczną można zwrócić uwagę na pojęcie polaryzacji i wskazać jej implikacje na dyskurs (więcej ataków personalnych, obleżona twierdza, odpuszczenie przekonywania nieprzekonanych, wzbudzanie emocji).</p> <p>My nauczymy się kilku punktowych kwestii, które mogą wpłynąć na polepszenie jakości argumentacji uczestników warsztatów, a następnie to przećwiczymy.</p> <p style="text-align: center;">1. Jak podejść do argumentowania?</p> <p>Podczas prezentacji jakichkolwiek idei jest zadbanie o wykreowanie oraz ugruntowanie wizerunku przygotowanej oraz kompetentnej w danej dziedzinie osoby. Jak to zrobić?</p> <p>Skrupulatnie się przygotuj. Podstawą wizerunku kompetentnej osoby jest odpowiednie przygotowanie merytoryczne. Kto ma znać zagadnienia związane z Twoim pomysłem lepiej niż Ty? Wykorzystanie odpowiednich technik retorycznych pomoże Ci „sprzedać” ideę, ale nie zastąpi merytorycznego przygotowania.</p> <p>Zastanów się jakie pytania mogą mieć Twoi odbiorcy i odpowiedz na nie już podczas prezentacji. Oczywiście nie jest to możliwe w odniesieniu do wszelkich potencjalnych pytań czy wątpliwości, bądź zatem gotowy/gotowa, aby odpowiedzieć na potencjalne wątpliwości. Postaraj się jednak wcielić w rolę kogoś kto słyszy Cię po raz pierwszy, zawsze możesz także przeprowadzić wcześniej swoją prezentację w obecności kogoś znajomego i wsłuchać się w jego informację zwrotną.</p> <p>Dostosuj język do odbiorców. Kluczowym aspektem, który pozwoli Ci zbudować relację z odbiorcami jest wykorzystanie języka, który jest do</p>

nich dostosowany i im bliski. Mowa między innymi o odpowiednim wyważeniu „fachowości” i operowaniu odpowiednimi pojęciami. Grono specjalistów będzie oczekiwało od Ciebie posługiwania się adekwatną terminologią. Inwestor-laik będzie oczekiwał natomiast przystępnej formy, która umożliwi mu zrozumienie Twoich intencji.

Stosuj techniki argumentacyjne i unikaj błędów. Bardzo ważnym elementem przekonywania, czyli budowania perswazyjnego komunikatu jest robienie tego w świadomy i skuteczny sposób

2. Pomysł, o którym mówimy, wart jest wprowadzenia

Bardzo skuteczną techniką, którą warto zastosować w celu przekonania odbiorcy o wartości naszego rozwiązania jest przedstawianie swoistego problemu, deficytu, luki czy zagrożenia, z którymi mamy do czynienia. Następnym krokiem jest wyjaśnienie, dlaczego nasza idea będzie doskonałym rozwiązaniem owego problemu, wypełnienie luki czy usunięciem zagrożenia.

Istotą takiego zabiegu jest przeprowadzenie dwóch narracji. Osią jednej z nich jest wywołanie u odbiorcy poczucia konieczności działania, zaradzenia problemowi, zapobiegania zagrożeniu. Z kolei druga wychodzi problemowi naprzeciw, wskazując konkretne rozwiązanie. Odbiorca tym samym może przekonać się nie tylko o tym, dlaczego nasz pomysł jest świetny, ale może osadzić go w określonym przez nas kontekście. Przykładem zastosowania opisanej techniki może być sytuacja, w której jako prawnik chcemy przekonać naszego klienta do wprowadzenia zmian w strukturze spółki pokazując na jakie konkretne ryzyka jest narażony jeśli tego nie zrobi.

Dlaczego to takie ważne? Często osoby, które decydują o powodzeniu danej inicjatywy ewaluują wiele różnych pomysłów. Wspomniane wyżej osadzenie rozwiązania w danym kontekście odróżni nas od innych oraz wykreuje realną potrzebę realizacji naszego pomysłu. Odbiorca będzie wiedział nie tylko dlaczego dobrze byłoby coś zrobić, ale także jakie stoją za tym obiektywne przyczyny

3. Zilustruj swój wywód przykładem

Warto pamiętać, że ilustracja to tylko uzupełnienie, dopełnienie dobrze przedstawionego argumentu

Nawet najlepszy argument powinien być maksymalnie zrozumiały dla odbiorców. Musicie zawsze założyć, że Wasz słuchacz potrzebuje osadzenia nawet najlepszej analizy argumentacyjnej w rzeczywistości. Każdy z nas, słuchając konkretnego wywodu potrzebuje zobrazowania go za pomocą przykładu, określonej sytuacji z życia, tekstów kultury czy innych powszechnie przystępnych i znanych źródeł.

Co może być przykładem:

- Analogia
- Historia
- Statystyka/Badanie naukowe
- Autorytet
- Przykład z kultury (książki, filmu itd.).

Znalezienie dobrego przykładu z całą pewnością nie będzie dla Ciebie wyzwaniem jeśli tylko dobrze czujesz się w obrębie konkretnego zagadnienia. Jeśli nie, zawsze możesz poszukać analogicznych egzemplifikacji, bazując na powyższych przykładach.

Wada przykładu – zawsze może być kontrprzykład – zwrócić na to uwagę, że nie jest to wystarczający dowód.

4. Porządek ma znaczenie.

Omawiamy porządki argumentacyjne

https://pl.wikipedia.org/wiki/Argumentacja#Uk%C5%82ad_perswazyjny

5. Czego nie robić?

a) Nie manipuluj i nie upraszczaj

W dyskursie publicznym możemy znaleźć mnóstwo przykładów, które wskazują na liczne manipulacje czy uproszczenia. Wśród nich można wskazać tzw. chochoła (ang. strawman fallacy). Polega on na przekształceniu wypowiedzi drugiej strony w taki sposób, aby łatwiej było ją zaatakować. Często konstrukcja chochoła bazuje na pozornej parafrazie wypowiedzi oponenta w dyskusji (zazwyczaj połączonych z wyjęciem ich z kontekstu), która jednak prowadzi końcowo do obalania argumentu, który tak naprawdę w dyskusji nie padł. Mowa choćby o przypadku, w którym jedna osoba zarzuca drugiej, że jest za całkowitym zakazem spożywania alkoholu, chociaż tamta argumentowała jedynie w kontekście określonych przypadków takich jak pora dnia czy miejsce.

W jaki sposób radzić sobie kiedy ktoś wykorzysta przeciwko nam tę praktykę? Najlepszym sposobem jest wskazanie wyraźnych różnic pomiędzy chochołem a naszym prawdziwym argumentem. Tutaj doskonale widać wspomniany na początku mechanizm. Dzięki znajomości teoretycznych aspektów związanych z błędami argumentacyjnymi o wiele łatwiej można dostrzec konkretne błędy i dzięki temu łatwiej sobie z nimi radzić.

b) Nie buduj swoich argumentów wyłącznie na autorytetach

Być może ktoś, kto jest dla Ciebie autorytetem się z Tobą zgadza. Nie traktuj jednak tego faktu jako usprawiedliwienia braku prowadzenia odpowiedniej analizy argumentacyjnej. Możesz wykorzystać wypowiedź, badanie czy pracę kogoś cenionego w danej dziedzinie do zilustrowania czy poszerzenia swojej argumentacji – nie stanowi to jednak samo w sobie wartości dodanej. Warto także rozważnie dobierać autorytety, na które się powołujemy, szczególnie jeśli dany przykład nie dotyczy dziedziny, w której specjalizuje się ta osoba

c) W swoich wypowiedziach skupiaj się na treści, nie na osobie z którą dyskutujesz

Argumentacja, której treść opiera się na personalnych atakach względem drugiej osoby ma znikomą wartość merytoryczną, a na dodatek źle o nas świadczy. Oczywiście, potencjalne personalne ataki mogą onieśmielić naszego interlokutora, zniechęcić go do prowadzenia z nami dyskusji. Jednakże jest to bardzo krótkowzroczna perspektywa. Dlaczego?

a) Zrobimy w ten sposób wrażenie jedynie na osobach, które już na popierają. Osoby niezdecydowane lub reprezentujące inne stanowisko będą najprawdopodobniej zniesmaczone lub antagonizowane tym sposobem prowadzenia dyskusji.

b) Chcemy być postrzegani jako profesjonalisci, specjaliści w swoich dziedzinach. Sprowadzając dyskusję na kwestie personalne, nie budujemy tego typu wizerunku. Wręcz przeciwnie, robimy wszystko, żeby go zrujnować.

c) Wszyscy dostrzegamy słabości debaty publicznej. Dołóżmy swoją cegiełkę do tego, żeby poprawić jej jakość choćby w naszym otoczeniu!

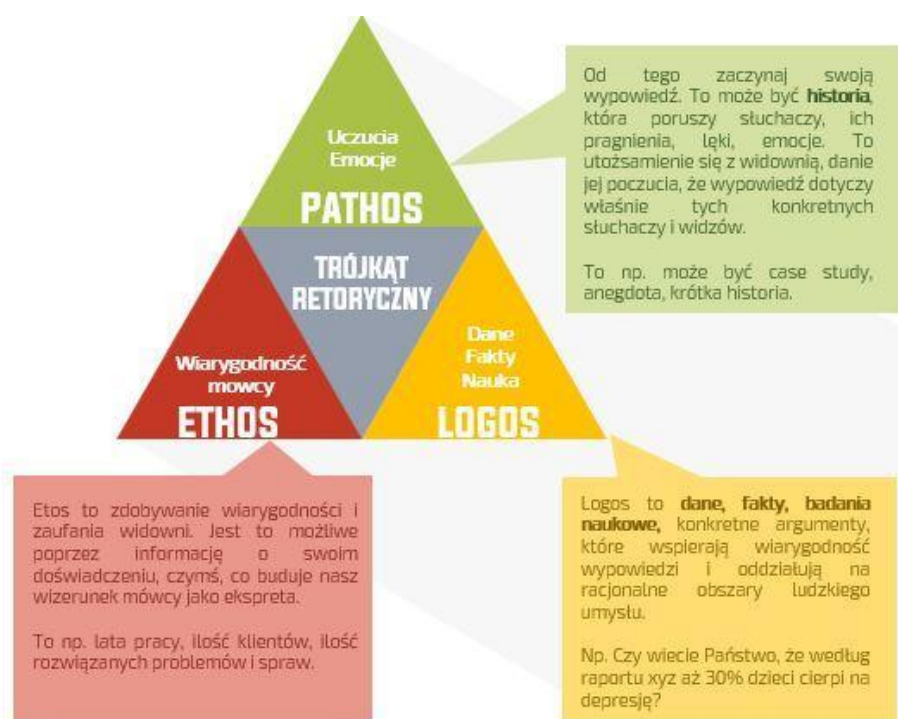
W sytuacji, w której ktoś zaatakuje nas personalnie, kluczowe jest cierpliwe kierowanie dyskusji w stronę merytorycznej treści, a nie naszych przymiotów. Nawet jeśli zabieg ten będzie nieskuteczny ze względu na upór atakującego, osoby trzecie zauważą kontrast pomiędzy nami a kimś kto bazuje na wycieczkach personalnych.

Znamy już powody, które wskazują, że nie warto wykorzystywać argumentów ad personam czy ad hominem. Jak należy zatem dyskutować? Przede wszystkim budując argumenty oparte o merytoryczną analizę logiczną, która jest nie tylko wartościowa, ale także może być atrakcyjna dla odbiorcy.

Możecie omówić wszystkie elementy, możecie skupić się na wybranych. Angażujecie grupę, dyskutujecie, zarządzajcie czasem.

Ćwiczenie	45-50 min	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dzielimy uczestników na grupy, po ok. 6 osób. 2. Każdego uczestnika prosimy o wybranie postaci która przychodzi mu do głowy – może być całkowicie fikcyjna bądź z historii, bądź obecnie żyjąca (nie mówimy jeszcze na czym polega ćwiczenie) Zasugerujemy żeby postać była bardziej na + niż na -. Prosimy każdego by powiedział kogo wybiera do osób w swojej grupie. 3. Założenie ćwiczenie: Na Ziemi dochodzi do kataklizmów i życie się tutaj kończy. Musimy wysłać ludzi na nową planetę i każdy ma przekonać resztę swojej podgrupy że „szefem” nowej cywilizacji powinna być ta postać. 4. Przygotowanie: 10-15 min. 5. Grupy pracują jednocześnie. Każda osoba w grupie przekonuje za swoim mając na to max 1.5 min, wstając i przemawiając do członków swojej grupy. Możemy zarządzić głosowanie w ramach grup (nie można głosować na swoją postać). 6. Po ćwiczeniu robimy prezentację tego co zostało powiedziane – albo dopytujemy o krótkie wyjaśnienia argumentów albo prosimy wybrane osoby o wyjście i powiedzenie na forum całości wypowiedzi, w zależności od tego ile mamy czasu.
Wprowadzenie do negocjacji	Ok 45 min.	<p>Równie często (a może nawet częściej!) jak z wystąpieniami publicznymi, w naszym życiu spotykamy się z negocjacjami. Negocjujemy najróżniejsze rzeczy, od kupna używanego roweru, przez leasing samochodu, po wynagrodzenie czy wartość zleceń w życiu zawodowym. Chcąc osiągnąć swój cel możemy obrać najróżniejsze style negocjacyjne (np. win-win), stosować rozmaite techniki retoryczne czy wykonać obszerne analizy wartości przedmiotu negocjacji. Poza tymi czynnikami, na przebieg rozmów, istotny wpływ będzie miało także przygotowanie taktyczne. Można je przeprowadzić analizując kilka strategicznych zagadnień. Negocjacje były często punktami kulminacyjnymi konkretnych procesów i wydarzeń historycznych.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wprowadzamy podstawowe pojęcia w negocjacjach. 2. Omawiamy wybrane techniki negocjacyjne. <ol style="list-style-type: none"> 1. Możecie śmiało korzystać z tekstów, ilustracji itd. do celów prowadzenia szkoleń w tym projekcie, blog jest mój. <ol style="list-style-type: none"> a) https://onespeech.pl/pierwsze-kroki-w-negocjacjach-obszar-satysfakcji-i-pozycja-graniczna/ b) https://onespeech.pl/pierwsze-kroki-w-negocjacjach-cz-2-jak-alternatywy-wplywaja-na-nasza-pozycje-negocjacyjna/ <p>Celem jest poznanie i zrozumienie pojęć (a także ich praktycznego wymiaru) ZOPY i BATNY.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Następnie omawiacie wybrane techniki negocjacyjne, wedle wykazu, który Wam przesyłam. Wcześniej tłumaczycie pojęcie

		<p>trójkąta retorycznego (tak jak w grafice niżej, nie jest moja, ale poprawnie wskazuje na komponenty, możecie narysować coś analogicznego).</p> <p>Dobrze, żeby pojawiła się co najmniej jedna technika do każdego z obszarów trójkąta.</p>
--	--	---



DZIEŃ II

Etap	Czas	Opis
Rozpoczęcie i podział na grupy	Max 10 min	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przedstawiamy zarys warsztatów, opowiadamy o tym co będziemy robić. 2. Dzielimy uczestników na cztery grupy (sposób podziału pozostawiam Wam, możecie to zrobić losowo lub w kontrolowany sposób, w zależności od tego co będzie miało miejsce po pierwszym dniu). 3. Ważne! Grupy debatujące – max. 6 osób w jednej.
Gra negocjacyjna	15 min – przygotowanie 15 min – I runda negocjacyjna	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocjacje - symulacje negocjacji polsko tureckich ze Stambułu z 1622/23 roku. Grupa (a) reprezentuje stronę polską, a grupa (b) turecką. 2. Uczestnicy otrzymują informacje dot. stanu faktycznego, cech postaci i delegacji, w które się wcielają.

	<p>5 min – narada drużyn</p> <p>15 min – II runda negocjacyjna</p> <p>5 min – spisanie traktatu</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Poza tym każda drużyna otrzymuje swój unikalny opis celów, bez punktacji. 4. Drużyna A nie zna celów drużyny B, drużyna B nie zna celów drużyny A. 5. Uczestnicy mają 15 minut na zapoznanie się z materiałami i przygotowanie strategii drużyny. 6. Potem przeprowadzamy dwie rundy negocjacji, pomiędzy nimi narada. 7. BRAK POROZUMIENIA = PRZEGRANA OBU DRUŻYN, robimy wszystko żeby do tego nie doszło. 8. Po negocjacjach spisujemy porozumienie. 9. Punktacja zakłada osiągnięcie określonych celów, ale ma także ocenę za styl negocjacji, która powinna być (w maksymalnej wersji) $\frac{1}{4}$ sumy punktów za cele. 10. Po negocjacjach płynnie przechodzimy do debaty, nie omawiamy wyników negocjacji, żeby nie sugerować niczego drużynom debatującym.
<p>Debata</p>	<p>10 min – wyjaśnienie mechaniki debaty</p> <p>25 min – przygotowanie</p> <p>30 min - debata</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tłumaczymy mechanikę debaty. <ol style="list-style-type: none"> a. Ma ona format analogiczny do debaty oxfordzkiej (materiały w tym zakresie: <ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=uh8dI4tGigA https://www.youtube.com/watch?v=jZSPDI4JeM&t=348s b. Można zdawać pytania i zgłaszać informacje. c. 6 mów x 2 minuty każda (pierwsza wprowadza i przedstawia stanowisko wobec porozumienia, kolejne argumentują i kontrargumentują, ostatnie podsumowują). d. Mowy naprzemiennie. e. 1 pytanie na mowę (jeśli zostanie zgłoszone). f. Zwracamy uwagę, że bardzo istotne jest słuchanie się nawzajem i reagowanie na to co robi druga drużyna. 2. Przeprowadzamy debatę – prowadzący jednocześnie pełni rolę osoby sędziującej i marszałkującej.

Ewaluacja negocjacji i debaty	Tyle ile nam zostanie	<p>Informujemy drużyny ile uzyskały punktów, prowadzimy z nimi dialog, dajemy znać za co i ile otrzymały punktów w negocjacjach.</p> <p>Przedstawiamy i uzasadniamy wynik debaty.</p> <p>Po negocjacjach i debacie następuje ewaluacja ćwiczenia między prowadzącym a uczestnikami. Prowadzący może skorzystać przy ewaluacji z następujących pytań:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Czy efekt porozumienia jest satysfakcjonujący?2. Czy ograniczenia czasowe wpłynęły na jakość rozmów? Jeśli tak to czy pozytywnie czy negatywnie?3. Co stanowiło największą trudność w osiągnięciu porozumienia?4. Jaka była atmosfera rozmów?5. Jakie taktyki były stosowane przez obie strony?6. Jeżeli negocjacje zakończyły się niepowodzeniem to co było tego przyczyną?7. Jak Wam się debatowało?8. Czy udało się wypełnić założenia drużyny w przygotowaniu do debaty?
-------------------------------	-----------------------	---