



Переговорная игра: «Алиса в Стране Чудес»

*Алена Александровна Ковалева,
руководитель СШМ ГБОУ гимназии № 586,
Светлана Демина и Клуб медиаторов-ровесников*



Переговорная игра для школьников 8-11 классов

АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС

слабо развиты
навыки живого
общения

испытывают
сложности в
ситуации
«просящего»

игра –
интересный
формат, который
может завлечь

с этими
персонажами
знакомы все так
или иначе

Общее описание

Это лето в Стране Чудес было невероятным! Алиса провела здесь все три месяца, наслаждаясь удивительными открытиями и встречами с необычными жителями волшебного мира. Но однажды, прогуливаясь по сказочному саду, она заметила, что цветы начинают менять свой цвет, а воздух становится прохладнее – первые признаки наступающей осени в Стране Чудес.



Внезапное осознание пронзило её: скоро начнётся новый учебный год! Перед Алисой встала сложная задача – за оставшееся время нужно успеть завершить все свои дела в Стране Чудес, и попросить необходимую помощь от жителей в подготовке к возвращению в реальный мир.

Общее описание

Ей предстоит договориться о многом: получить важные вещи, решить возникшие проблемы, сохранить связи между двумя мирами и, самое главное, найти в себе силы попрощаться со Страной Чудес, которая стала для неё почти домом.



Каждый житель Страны Чудес может помочь ей в чём-то своем, но для этого Алисе нужно будет проявить всю свою находчивость, доброту и умение находить подход к людям. Ведь она уже не просто гостя, а настоящий друг этого волшебного мира и ей нужно совместить свою жизнь в Стране Чудес с реальностью обычной жизни.

Двусторонние переговоры

АЛИСА И КРАСНАЯ КОРОЛЕВА



- Алиса и Красная королева
- Алиса и Гусеница
- Алиса и Чеширский кот



АЛИСА И ГУСЕНИЦА



АЛИСА И ЧЕШИРСКИЙ КОТ



Двусторонние переговоры

И БЕЗУМНЫЙ ШЛЯПНИК



- Алиса и Безумный Шляпник
- Алиса и Белый кролик
- Алиса и Белая королева

АЛИСА И БЕЛЫЙ КРОЛИК



АЛИСА И БЕЛАЯ КОРОЛЕВА



Карта с критериями оценки проведенных переговоров: навыки ведения двусторонних переговоров

	Команда №	Max
	Критерии оценивания	баллов
1	Начало и окончание коммуникации	2
2	Обратная связь, переформулирование сказанного вами	2
3	Прояснение чувств «Я вижу, ты расстроен», «Что ты чувствуешь в этой ситуации?» «Я вижу, что тебя беспокоит...»	2
4	Прояснение интересов «Чем я могу тебе помочь?» «Что именно бы ты хотел?» «Что я могу сделать для тебя?»	2
5	Переговоры направлены на получение результата, стороны выработали реалистичный, взаимовыгодный «план действий»	2
6	Соблюдение этапности переговоров (подведение промежуточных итогов переговоров, резюмирование)	2
7	Ведение переговоров в стратегии сотрудничества, сторона показывает готовность искать «win-win» решение	1
8	Смена переговорной стратегии	1
Итого максимум: 14 баллов игроку		14

Памятка для начинающего переговорщика – двусторонние переговоры

Подготовка к переговорам

Сформулируй свои интересы и тот результат, который хочешь получить в процессе переговоров.

Процесс переговоров

Начало:

Поприветствуй собеседника (оппонента). Постарайся легко и непринужденно начать беседу (не стоит начинать переговоры сразу с озвучивания своих потребностей – сначала необходимо установить контакт).

Поинтересуйся состоянием и самочувствием собеседника. Можно задать вопросы: «Как твои дела сейчас?», «Как ты себя чувствуешь?», «Все ли у тебя хорошо?», «Что ты думаешь по поводу произошедшего?» и т.п.

Узнай позицию собеседника, его интересы и желаемый результат. Для лучшего понимания или уточнения полученной информации можно задать дополнительные вопросы.

Расскажи о своей позиции, интересах и желаемом для тебя результате.

Используй техники обратной связи – переформулирование сказанного собеседником, резюмирования, подведения промежуточных итогов – для сохранения и поддержания контакта.

Веди переговоры в стратегии сотрудничества.

Середина:

Теперь можно приступить к обсуждению идей и предложений, которые будут учитывать не только твои интересы, но и собеседника. Ваша задача – найти решение данной ситуации, которое будет выгодным для обеих сторон. Если у тебя появились идеи – предлагай их, если высказывается собеседник – внимательно слушай.

В процессе переговоров помни, что напротив тебя живой человек, со своими потребностями и ожиданиями. Не стоит видеть вместо человека только то, что тебе необходимо от него получить.

Идеи и предложения проверяй на реалистичность выполнения, не стоит предлагать то, что не получится сделать.

Техники, которые лучше не использовать – нытье, настойчивое требование, шантаж, угрозы, манипуляции. Эти техники способны испортить впечатление о тебе и редко приводят к достижению хороших результатов.

Когда найдено решение проблемы, стоит договориться о важных моментах – конкретное время встречи или продолжительность действия договора, место встречи или события. Возможно стоит договориться о конкретной дате. Также если ты или тебе что-то пообещали, то стоит обсудить количество и качество обещанного или другие важные параметры.

Завершение:

Если ты смог договориться, то можно резюмировать – подвести итог, озвучить до чего договорились со всеми подробностями и конкретными сроками исполнения достигнутых договорённостей.

Обязательно поблагодари собеседника за встречу и уделенное время, и попрощайся с ним.

Спасибо за внимание!

*Всегда открыты и готовы к
сотрудничеству!*

jurist-psp@mail.ru

