ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ
‘Διαπραγμάτευση –παίξιμο ρόλων’
Ent-teach Κεφάλαιο 7 Στρατηγικές εξόδου

Περιγραφή της εκπαιδευτικής δραστηριότητας

Η εκπαιδευτική δραστηριότητα αποσκοπεί στο να εξασκήσει τις διαπραγματευτικές ικανότητες των μαθητών χρησιμοποιώντας ρόλους. Συγκεκριμένα δυο μαθητές διαπραγματεύονται με βάση κάποιο ρόλο μπροστά στη τάξη ενώ παράλληλα τρεις άλλοι μαθητές ορίζονται στο να παρακολουθήσουν τη σκηνή της διαπραγμάτευσης και να κάνουν τα σχόλιά τους. Οι υπόλοιποι μαθητές αποτελούν το κοινό.

Ο δάσκαλος χωρίζει την τάξη σε πέντε ομάδες – κάθε ομάδα αποτελείται από 5 μαθητές (αυτό εξαρτάται από το μέγεθος της τάξης). Ο δάσκαλος θα επιλέξει 2 μαθητές στους οποίους θα δώσει από ένα ρόλο και βάσει αυτού θα πρέπει να διαπραγματευτούν. Επίσης ο δάσκαλος θα επιλέξει ακόμη τρεις μαθητές οι οποίοι θα παρακολουθούν πολύ προσεκτικά τη διαπραγμάτευση μεταξύ των δυο συμμαθητών τους έτσι ώστε να μπορέσουν να κάνουν σχόλια σχετικά με το τι ήταν καλό και τι μπορεί να βελτιωθεί όσον αφορά τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης. Ο δάσκαλος θα δώσει στους τρεις αυτούς μαθητές ένα φυλλάδιο πάνω στο οποίο θα σημειώνουν τα σχόλιά τους.

Στάδιο 1:

Χωρίστε τη τάξη σε πέντε ομάδες των πέντε μαθητών. Αφήστε τους μαθητές να συζητήσουν το διαχωρισμό των εργασιών και μετέπειτα παρουσιάστε τις συμβουλές διαπραγμάτευσης όπως αυτές καταγράφονται στο Ent-teach Κεφάλαιο 7: Στρατηγικές εξόδου (Προσάρτημα 1).

- Μαθητής 1: Διαπραγματευτής 1
- Μαθητής 2: Διαπραγματευτής 2
- Μαθητής 3: Παρατηρητής 1
- Μαθητής 4: Παρατηρητής 2
- Μαθητής 5: Παρατηρητής 3

Στάδιο 2:

Δώστε σε ένα φυλλάδιο την περιγραφή των ρόλων (μια από τις κάρτες στο Προσάρτημα 2) στους δύο μαθητές-διαπραγματευτές κάθε ομάδας. Οι κάρτες περιλαμβάνουν πληροφορίες σχετικά με τη συμφωνία που θα πρέπει να κάνουν οι διαπραγματευόμενοι. Σιγουρευτείτε πως οι μαθητές δε θα συζητήσουν τις προσφορές τους από πριν! Δώστε το φυλλάδιο των παρατηρήσεων στους τρεις παρατηρητές (Προσάρτημα 3).
Δώστε 10 λεπτά για μελέτη των ρόλο.

Στάδιο 3:

Τοποθετήστε ένα τραπέζι με δυο καρέκλες μπροστά στη τάξη για τους διαπραγματευτές και μια σειρά με τρεις καρέκλες για την ‘επιτροπή’ (παρατηρητές). Αφήστε σε κάθε διαπραγματευτική ομάδα από 5 λεπτά (ενώ οι παρατηρητές κρατούν σημειώσεις) και μετέπειτα ακόμη τρία λεπτά στους παρατηρητές να κάνουν τα σχόλιά τους.

Το κεφάλαιο περιγράφει στρατηγικές εξόδου και στρατηγικές διαπραγμάτευσης. Για να μπορέσουν οι μαθητές να γίνουν ικανοί διαπραγματευτές θα πρέπει να εξασκηθούν. Αφού οι μαθητές ολοκληρώσουν το κεφάλαιο και την αξιολόγησή τους στις στρατηγικές εξόδου θα πρέπει να τα εφαρμόσουν πλέον στη πράξη.

Η συγκεκριμένη εκπαιδευτική δραστηριότητα θα διαρκέσει 1 ώρα και 30 λεπτά. Μέσα σε αυτό το χρόνο συμπεριλαμβάνετε η εισαγωγή και η επεξήγηση από το δάσκαλο, η εκτέλεση των σταδίων 1,2 και 3, τα σχόλια και η ανακεφαλαίωση.

ΕΕΚ μαθητές που έχουν ολοκληρώσει το κεφάλαιο της Στρατηγικής Εξόδου. Το πεδίο εξειδίκευσης του μαθητή δεν έχει σημαντική βαρύτητα.

Η ανάπτυξη των διαπραγματευτικών ικανοτήτων των μαθητών και η εφαρμογή των Διαπραγματευτικών Στρατηγικών του Harvey Mackay όπως αυτές παρουσιαστήκαν στο κεφάλαιο 7: Στρατηγικές Εξόδου.

Χρησιμοποιώντας ρόλους στην ανάπτυξη διαπραγματευτικών ικανοτήτων προετοιμάζει τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν αποτελεσματικές διαπραγματευτικές στρατηγικές για κάθε περίπτωση. Οι μαθητές αναπτύσσουν την ικανότητα καθώς και τις γνώσεις να χρησιμοποιούν πειστική γλώσσα και να αποκτήσουν σημαντικές πληροφορίες για την άλλη πλευρά.

Η αξιολόγηση του δασκάλου βασίζεται στο πως οι δυο μαθητές διαπραγματεύονται μεταξύ τους και στα σχόλια των τριών μαθητών που παρακολουθούν τη διαδικασία διαπραγμάτευσης. Έτσι με αυτό τον τρόπο ο δάσκαλος μπορεί να αξιολογήσει κατά πόσο οι μαθητές έχουν κατανοήσει τη θεωρία της Διαπραγματευτικής Στρατηγικής που βρίσκεται στο Κεφάλαιο 7: Στρατηγικές Εξόδου.

Δε χρειάζεται - Ο δάσκαλος καθοδηγεί την εκπαιδευτική δραστηριότητα προφορικά.

- Προφορική εισαγωγή από το δάσκαλο
- Στάδιο 1: διαχωρισμός ομάδων, μελέτη των συμβουλών διαπραγμάτευσης και διαχωρισμός εργασιών (με βάση το Προσάρτημα 1).
- Στάδιο 2: προετοιμασία της διαπραγμάτευσης (χρησιμοποιώντας τα Προσαρτήματα 2 και 3).
- Στάδιο 3: Παίξιμο ρόλων - Διαπραγμάτευση
- Ανακεφαλαίωση από το δάσκαλο.

Η εκπαιδευτική δραστηριότητα μπορεί να καθοδηγηθεί από ένα δάσκαλο και όλη η τάξη μπορεί να συμμετέχει ως μια ομάδα.

Προσάρτημα 1, 2 και 3

Ent-teach

Προσάρτημα 1
Στρατηγικές διαπραγμάτευσης

Άκρες 1	Ποτέ μην δέχεστε μια πρόταση αμέσως, όσο καλή και αν ακούγεται.
Άκρες 2	Ποτέ μην διαπραγματεύεστε μόνος σας. Από τη στιγμή που θα κάνετε μια προσφορά και το άλλο μέρος δεν θα τη δεχτεί, μην κάνετε άλλη προσφορά. Πάρτε μια αντίθετη προσφορά. Είναι ένα σημάδι αδυναμίας, όταν μειώσετε τις δικές σας απαιτήσεις χωρίς ο αντίπαλος να μειώσει τις δικές του.
Άκρες 3	Ποτέ μην σταματάτε μια συμφωνία όταν κάποιος λέει ότι θέλει την έγκριση του αφεντικού. Αυτό σημαίνει ότι μπορούν να διαπραγματευτούν εκ νέου όποια συμφωνία τους προσφέρετε.
Άκρες 4	Αν δεν μπορείτε να πείτε ναι, πείτε όχι. Επειδή μία συμφωνία μπορεί να γίνει, δεν σημαίνει ότι πρέπει να γίνει.
Άκρες 5	Επειδή απλά δείχνει μη διαπραγματεύσιμο δεν σημαίνει ότι δεν είναι. Πάρτε το«πρότυπο συμβόλαιο». Μπορεί ένας έξυπνος διαπραγματευτής να αναφέρει έναν όριο και να καταφέρει να ξεφύγει με αυτό, αλλά όλο αυτό ονομάζεται μπλόφα.
Άκρες 6	Προετοιμαστείτε για τη συμφωνία. Μάθετε όσα περισσότερα μπορείτε για την άλλη πλευρά. Το ένστικτο δεν είναι αγώνας για την πληροφορία.
Άκρες 7	Προετοιμάστε. Κάντε πρακτική. Ζητήστε από κάποιον να παίξει την άλλη πλευρά. Στη συνέχεια, εναλλαγή ρόλων. Το ένστικτο δεν είναι αγώνας για την προετοιμασία.
Άκρες 8	Προσέξτε τον τελευταίο διαπραγματευτή. Προσποιούνται αδιαφορία ή αγνοούν χρονοδιαγράμματα και είναι συχνά ακριβώς ο τρόπος ενός διαπραγματευτή που προσπαθεί να σας κάνει να πιστεύετε ότι αυτός δεν νοιάζεται αν κάνετε την συμφωνία ή όχι.
Άκρες 9	Να είστε καλός,αν δεν μπορείτε να είστε, φύγετε και αφήστε κάποιον άλλον να κάνει τη συμφωνία.
Άκρες 10	Μια συμφωνία μπορεί να ολοκληρωθεί όταν και τα δύο μέρη βλέπουν τα οφέλη αν την ολοκληρώσουν
Άκρες 11	Ένα όνειρο είναι μια συμφωνία και δεν έχει σημασία τι θα πληρώσετε για αυτό. Ρυθμίστε τη σκηνή. Πείτε την ιστορία. Δημιουργήσει ενθουσιασμό. Βοηθήστε την άλλη πλευρά να απεικονίσει τα οφέλη, και θα πωλήσουν οι ίδιοι τους εαυτούς τους.
Άκρες 12	Παρακολουθήστε ταινίες παιχνιδιού. Κορυφαίοι παίκτες σε κάθε παιχνίδι, συμπεριλαμβανομένων των διαπραγματευτών, ενημερώνονται αμέσως μετά από κάθε σημαντική συνεδρίαση.
Άκρες 13	Κανείς δεν πρόκειται να ανοίξει τα χαρτιά του. Θα πρέπει να καταλάβετε τι θέλουν πραγματικά. Συμπέρασμα: Επειδή, ο λόγος που δίνεται δεν είναι ο πραγματικός, μπορείτε να εξαλείψετε το συγκεκριμένο λόγο.
Άκρες 14	Αφήστε πάντα την άλλη πλευρά να μιλήσει πρώτη. Η πρώτη τους προσφορά μπορεί να σας εκπλήξει και να είναι καλύτερη από αυτή που περιμένατε.

Ent-teach

Προσάρτημα 2
Περιγραφές ρόλο

1ος Ρόλος	2ος Ρόλος
1ος Αγοραστής: Προσπαθείς να αγοράσεις ένα δερμάτινο σακάκι από κάποιο πωλητή που βρίσκεται στο δρόμο σε μια ξένη χώρα όπου η αναλογία του νομίσματος είναι 50, 000 προς 1 του δικού σου νομίσματος. Σου αρέσει πολύ το σακάκι γιατί έχει καλή εφαρμογή, είναι καλοραμμένο και έχει πολύ καλό στυλ. Μπορείς να διαπραγματευτείς μια αποδεκτή τιμή και για τους δυο; Έχει 750 000 μονάδες από το τοπικό νόμισμα και 100 μονάδες από το δικό σου. Έχει επίσης μαζί σου και τις πιστωτικές σου κάρτες. Αποφάσισε πόσα χρήματα θέλεις να πληρώσεις και τις τακτικές που θα εφαρμόσεις για να κάνεις παραχωρήσεις. Στη χώρα σου ένα αντίστοιχο σακάκι θα στοίχιζε 130 μονάδες από το νόμισμά σου.	**1ος Πωλητής/Έμπορος:** Έχεις πουλήσει 7 ίδια σακάκια σε ξένους μέσα στις τελευταί μέρες. Η χαμηλότερη τιμή πώλησης ήταν 300 000 μονάδες και η υψηλότερη τιμή πώλησης που πέτυχες ήταν 800 000 μονάδες. Οι περισσότεροι ξένοι δε μπήκαν στη διαδικασία να διαπραγματευτούν μαζί σου. Το σακάκι εσένα σου στοίχισε 200 000 μονάδες. Γνωρίζεις πως μπορείς να τα αγοράσεις ακόμη πιο φθηνά με ξένο συνάλλαγμα. Κατ' ακρίβεια με 30 μονάδες από το νόμισμα του αγοραστή θα μπορείς να αγοράσεις ακόμη ένα σακάκι. Όμως είσαι αποφασισμένος να κάνεις μια επικερδή συμφωνία.
2ος Αγοραστής: Θέλεις να αγοράσεις ένα νέο πλυντήριο. Πρέπει να επισκεφτείς το κατάστημα με τα ηλεκτρικά είδη για να δεις εάν ο βοηθός πωλήσεων σου κάνει κάποια έκπτωση. Έχεις συγκεκριμένο προϋπολογισμό για αυτή την αγορά αλλά θα μπορούσες να ανταποκριθείς θετικά σε περίπτωση που θα σου πρόσφεραν την ευκαιρία αποπληρωμής με άτοκες δόσεις. Μπορείς να πληρώνεις μέχρι και €50 κάθε μήνα για αποπληρωμή της πίστωσης.	**2ος Βοηθός Πωλήσεων:** Είσαι βοηθός πωλήσεων σε κατάστημα με ηλεκτρικά είδη. Μπορείς να προσφέρεις στους πελάτες τη δυνατότητα αποπληρωμής σε άτοκες δόσεις. Το Miele Turbowash βρίσκεται σε προσφορά αυτή τη περίοδο. Το πλυντήριο έχει μια σειρά από ιδιαίτερα χαρακτηριστικά όπως τη πλύση με κρύο νερό. Η τελική τιμή πώλησης βρίσκεται στα € 319,-. (€ 26,60 μηνιαία δόση για 12 μήνες.
3ος Ενοικιαστής: Συναντάς τον ιδιοκτήτη ενός διαμερίσματος που ενδιαφέρεσαι να ενοικιάσεις. Είναι ένα πολύ μικρό διαμέρισμα το οποίο βρίσκεται στο τελευταίο όροφο και το κτίριο δε διαθέτει ανελκυστήρα. Παρόλα αυτά βρίσκεται σε πολύ καλή κατάσταση κι εσένα σου αρέσει πάρα πολύ. Η αρχική τιμή που ζητά ο ιδιοκτήτης είναι € 600,- και θα διαπραγματευτείς για €450. Θα μπορείς τελικά να συμφωνήσεις για €500 εάν συμπεριλαμβάνεται στη τιμή και το ηλεκτρικό ρεύμα.	**3ος Σπιτονοικοκύρης:** Είσαι ο ιδιοκτήτης ενός στούντιο στο Παρίσι και θα συναντήσεις έναν πιθανόν ενοικιαστή. Το διαμέρισμα είναι πολύ μικρό και βρίσκεται στο 4ο όροφο μιας οικοδομής χωρίς ανελκυστήρα. Έχει ένα καθιστικό-κουζίνα, ένα υπνοδωμάτιο και ένα πολύ μικρό ντους με τουαλέτα. Εδώ και πολύ καιρό προσπαθείτε να ενοικιάσετε το 20 m2 διαμέρισμα στα €600 αλλά τώρα είστε διατεθειμένος να το μειώσετε στα €500 σε περίπτωση που εμφανιστεί κάποιος αξιόπιστος ενοικιαστής. Ο λογαριασμός του ηλεκτρικού ρεύματος είναι πολύ χαμηλός γιατί το διαμέρισμα είναι πολύ καλό μονωμένο, οπότε είσαι έτοιμος να συμπεριλάβεις το λογαριασμό του ρεύματος μέσα στο ενοίκιο αν προκύψει στη διαπραγμάτευση.
4ος Πωλητής: Πουλάς το παλιό σου ποδήλατο. Παρόλο που σου κόστισε €200 τώρα είναι 8 χρονών έτσι η ελάχιστη τιμή πώλησης που θα μπορούσες να το πουλήσεις είναι €50.	**4ος Αγοραστής:** Έχεις δει ένα ποδήλατο το οποίο σε ενδιαφέρει να αγοράσεις. Διαπραγματεύσου τη τιμή μαζί με τον πωλητή. Το ποδήλατο φαίνεται να στοιχίζει τουλάχιστο €100 αλλά θα σε χαροποιούσε ιδιαίτερα αν μπορούσες να το αγοράσεις σε χαμηλότερη τιμή.
5ος Πωλητής: Είσαι ένας μικροπωλητής φρούτων και λαχανικών και η ώρα είναι 11:45 πμ. Η αγορά κλείνει σε 15 λεπτά. Σου έχουν μείνει 20 πεπόνια τα οποία είναι ώριμα και δε θα μπορείς να τα πουλήσεις την επόμενη μέρα άρα θα ήταν καλύτερο να τα πουλήσεις τώρα. Έχετε πληρώσει 20 ευρώ για αυτά τα πεπόνια και δε θα δεχτείς κάτι λιγότερο από αυτό το ποσό.	**5ος Αγοραστής:** Επισκέπτεσαι την αγορά λίγο πριν κλείσει και χρειάζεσαι να αγοράσεις 20 πεπόνια για να τα προσφέρεις ως πρώτο πιάτο σε ένα πάρτι που διοργανώνεις. Διαπραγματεύεσαι την τιμή πώλησης των πεπονιών μαζί με τον πωλητή έχοντας υπόψη ότι η τιμή πώλησης αυτής της ποιότητας πεπονιών είναι τουλάχιστον 40 ευρώ.

Ent-teach

Προσάρτημα 3

Σχόλια Επιβλέπων

Όνομα Επιβλέπων:

Όνομα Διαπραγματευτή 1:….....
Ρόλος: .....

Τι πήγε καλά;

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Τι θα μπορούσε να βελτιώσει ο διαπραγματευτής για να έχει καλύτερα αποτελέσματα;

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Όνομα Διαπραγματευτή 2:
.....
Ρόλος: .....

Τι πήγε καλά;

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Τι θα μπορούσε να βελτιώσει ο διαπραγματευτής για να έχει καλύτερα αποτελέσματα;

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....