

Стратегия «Объективные принципы». Игра «Раздел путевки на Сейшелы». Игра «Раздел наследства»

Содержание	Видеозаписи
Лекция «Объективные принципы»	Лекция «Объективные принципы» + игра «Раздел путевки на Сейшелы» (февраль 2013) (15 мин. 38 с)
Игра «Раздел путевки на Сейшелы»	Инструкция к игре «Раздел наследства» (февраль 2013) (04 мин. 56 с)
Игра «Раздел наследства»	Рефлексия после игры «Дележка наследства» (февраль 2013) (07 мин. 39 с)
🕒 50 мин.	----- Лекция «Объективные принципы» + игра «Раздел путевки на Сейшелы» (июнь 2017) (16 мин. 37 с)

Обычно с этой темы начинается второй день тренинга. Если в конце первого дня остается еще время, то можно часть этой темы дать в конце первого дня. То, что тема состоит по факту из трех независимых блоков, легко позволяет это сделать.

Стратегия «Объективные принципы»

Как уже говорили — «Гарвардский метод» предлагает три основных стратегии, помогающих найти разумное соглашение, устраивающее обе стороны. Первая стратегия — «выявление истинных интересов, а не фокусировка на позициях».

Перейдем ко второй стратегии.

Давайте разыграем небольшую переговорную ситуацию. Пусть Павел (**ведущий просит одного из участников ему подыграть**) арендует у меня квартиру. Я хозяин. Прошел год, договор истек. Я прихожу к Павлу пообщаться. Предположим, что квартира Павлу очень нравится и он хочет в ней остаться.

Ведущий: Ну что — договор продлеваем на следующий год?

Павел: Да.

Ведущий: Но уж не обессудь, но квартплата у нас будет на 30 % дороже. Не 30 тысяч в месяц, а 39 тысяч. ОК?

Павел: Как это? Я же вам все время вовремя платил, чистоту соблюдаю, живу тихо...

Ведущий: Ну... да ты посмотри, какая хорошая у меня в квартире бытовая техника, вид из окна какой замечательный.

....

Ведущий и игрок некоторое время препираются.

Ведущий: ОК... завершаем.... Сейчас вы видели классические «позиционные переговоры». Я огласил свою позицию «39 000 рублей», Павел огласил свою позицию «30 000 рублей». И мы начали наши позиции укреплять, подтверждать. Пытались сдвинуть оппонента с его позиции и так далее. Позиционная борьба. Чаще всего в переговорах именно она и происходит.

Гарвардская школа переговоров говорит, что идеальный вариант, когда удастся найти некий объективный принцип, который разделяют обе стороны, и этот принцип обе стороны считают справедливым и честным. И если этот принцип находится — тогда решение принимается исходя из этого принципа и обе стороны довольны.

В этой ситуации, как думаете, что могло бы быть таким объективным принципом?

Реплика из зала: Квартира чистая всегда, тихая, порядок, никто не мешает.

Ведущий: Тихо, чисто — это очень субъективные критерии. Что для одного тихо, то для другого громко. Что для одного чисто, для другого это страшно грязно.

Реплика из зала: Рыночная цена.

Реплика из зала: В агентство недвижимости обратиться.

Ведущий: Да, возможный объективный критерий — рыночная цена. И тогда может быть диалог: «Слушай, Паша, я не знаю, может, я переборщил, может, не 30 %, а всего лишь на 10 % нужно повышать. А может, нужно и больше — на 40–50 % повышать? Я не уверен. Для меня важно, чтобы если в среднем по рынку за последний год цены выросли на X процентов, то и я на столько же цену увеличил бы. Это вроде справедливо? Справедливо! Давай тогда посмотрим индекс рынка недвижимости за год, как он вырос, и будем ориентироваться на индекс рынка недвижимости. Ты уважаешь этот источник?»

И тогда, если и Павел уважает этот источник, и я уважаю, — мы туда обращаемся. Если вдруг окажется, что рынок вырос всего лишь на 5 %, я в конце останусь доволен? Я хотел 30 %, но получил 5 %?

Скорее, останусь, потому что для меня «рыночная стоимость» — это справедливый критерий, дающий ощущение, что решение разумное, честное. Если вдруг окажется, что рынок вырос на 40 %, тут и Павел, хотя, может, и покусает локти — «Нужно было соглашаться на 30 %», но сочтет увеличение квартплаты до 40 % справедливым, если внутри, в глубине, считает, что справедливо ориентироваться на рыночные цены.

Соответственно, если это возможно, Гарвардская школа переговоров предлагает в самом начале оглашать не позиции: «что я хочу», а предлагать согласовать некий принцип, который разделяют обе стороны и который будет использоваться дальше.

Далее ведущему желательно привести еще несколько примеров, когда стороны вначале договариваются о принципе и потом, уже исходя из этого принципа, принимают решение. Если историй в копилке нет — можно сразу переходить в игру «Раздел путевки на Сейшелы».

Игра «Раздел путевки на Сейшелы»

Давайте сыграем в небольшую игру на эту тему и потренируемся находить разные объективные разделяемые принципы.

Вводная к игре следующая.

Мы все сотрудники одного отдела, и волей случая на наш отдел выделили в качестве премии путевку на Сейшелы. Путевка — только одна. Сейшельские острова — место хорошее. Считаем, что все хотят поехать на Сейшельские острова (даже если в реальности вы не любите жару и так далее, в рамках этой игры считаем, что поехать туда вы хотите).

Давайте попробуем придумать, какой может быть принцип раздела этой путевки, который бóльшая часть нашего отдела посчитает справедливым, честным, объективным принципом.

Каким может быть этот принцип?

Группа накидывает принципы, ведущий их записывает на флипчарте и по ходу комментирует:

Обычно предлагают следующие принципы:

- лотерея (жребий),
- голосование,
- опыт работы,
- результат работы (заслуги в прошлом),
- эксперт, сторонний арбитр (пусть директор решает),
- конкурс/соревнование (кто лучше себя проявит),
- продать и деньги поделить поровну,
- продать и деньги пропить,
- аукцион устроить, кто больше за нее заплатит,
- социальный принцип (у кого здоровье хуже, кто больше нуждается),
- ...

Варианты оформления флипчарта:

<p>ГАРВАРД-СПРАВЕДЛИВЫЕ КРИТЕРИИ</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ ЖРЕБИЙ 8 ♦ ПРОДАТЬ И ПОДЕЛИТЬ 5 ♦ ЦЕФУ ЗТОВЫ САМ РЕШИЛО ♦ ГОЛОСОВАНИЕ 1 ♦ УНИЖИТОЖИТЬ 0 ♦ СОРЕВНОВАНИЕ 10 ♦ САМОУТВЕРЖДЕНИЕ 0 ♦ ДЕБАТЫ 1 ♦ ПРЕШЛ. ЗАСЛУГУ 1 ♦ ... 	<p>ПУТЕВКА НА СЕЙШЕЛЫ</p> <p>справедливые критерии выбора</p> <ul style="list-style-type: none"> • СОУ. СОРЕВНОВАНИЯ • ЖРЕБИЙ⁵ • ПРАШЛЫЕ ЗАСЛУГИ⁹ • СТАЖ¹ • ЧЕРНАЯ МЕТКА⁰ • НУЖДАЮЩЕМУСЯ⁰ • НАЧАЛЬНИКУ⁰ • МНОГОМЕРНАЯ ШКАЛА¹⁰ • ПОДЕЛИТЬ НА ВСЕХ⁴ • ПОДАРОК НА ЮБИЛЕЙ¹ • ГОЛОСОВАНИЕ¹¹ • КТО-ТО РЕШИТ²
--	---

Реплика из зала: Споры все равно будут везде.

Ведущий: Да, споры все равно будут, но для того, чтобы споров было меньше, в идеале что надо сделать? Выбрать критерий, который бóльшая часть группы считает справедливым.

Давайте именно для нашей группы проведем исследование, какой принцип участники именно нашей группы считают максимально справедливым. Будем голосовать. Можно максимум 2 раза поднять руку — за те критерии, которые считаете наиболее справедливыми.

Кто считает, что 1-й критерий наиболее оптимальный? Ага, 6 голосов.

Кто отдает один из двух своих голосов за 2-й принцип? Хорошо, записываю 4 голоса.

Ведущий проводит голосование.

Получается, в нашей группе большинство склоняется к принципу «...».

И с опорой на этот принцип нам чуть легче поделить эту путевку так, чтобы у всех в конце осталось ощущение, что «пусть мне и не досталась, но все было справедливо, честно».

ИГРА «РАЗДЕЛ НАСЛЕДСТВА»

Запасная игра. Обычно игры «раздел путевки» хватает, чтобы участники поняли стратегию «объективные принципы». Но если есть время и группе эта тема нравится — то можно дать и это, запасное упражнение, которое идет 10–15 минут.

Предлагаю еще одну небольшую игру, похожую на предыдущую, на поиск принципа. В этой игре нужно будет найти принцип, который разделяют два человека — вы и ваш партнер.

Для этой игры нужно будет случайным образом объединиться в пары. Вводная следующая: вы вдвоем получили наследство от любимого дяди.

В наследство входят автомобиль, квартира, дача, бизнес, гараж, собака, деньги.... Подробная информация о том, что собой представляет наследство, у вас будет. Также будут прописаны дополнительные условия относительно каждого элемента наследства.

- Просьба эти условия принять. Если в условиях прописано, что вы любите собаку, — играйте исходя из этого (даже если в реальности вы собак недолюбливаете).

Вы 1–2 минуты читаете информацию о наследстве и потом 2–3 минуты обсуждаете с партнером, как бы вы его поделили. Желательно в конце от вашей пары озвучить, какой принцип лежал в основе вашего решения. И мы тогда здесь на доске выпишем те принципы, которые могут быть использованы при разделе подобного рода наследства.

Понятна идея? Тогда в пары!

ИГРА

= 4–6 минут.

Если кто-то слишком быстро завершил игру, то ведущий подходит и спрашивает «какой принцип был в основе вашего решения?». Тем самым развлекает завершивших и дает время доиграть тем, кто играет.

РАЗБОР ИГРЫ

Коллеги, кто успел за это время поделить наследство? ОК. Большая часть успела. По 5-балльной системе оцените, насколько у вас есть ощущение, что все справедливо. Причем если вдруг вы получили очень много, а ваш партнер очень мало, и вы слегка переживаете, что своего родственника обманули, то, несмотря на то что вы довольны результатом, по критерию «справедливость» вы можете поставить меньшую оценку. Это понятно? Тогда оцениваем по 5-балльной шкале. Показываем...

Ведущий смотрит и называет, какие оценки ставят себе участники.

Хорошо.

И тогда просьба называть те принципы, которые лежали в основе вашего решения. В вашей группе какой был принцип? ОК... записываю.... В каких группах был тот же самый принцип? Отлично! В вашей группе какой был принцип?

Ведущий записывает принципы, которые использовались при разделе наследства.

Давайте еще раз в качестве подведения итогов: стараемся в переговорах отыскать некие общие принципы, которые другая сторона разделяет, и тогда находим разумное соглашение.

В качестве подсказки по этому пункту держите раздаточный материал.

Раздаем учебный материал «Объективные принципы»

- Если этот материал уже входит в рабочую тетрадь, то отдельно его раздавать не нужно — можно проговорить, что на странице такой-то рабочей тетради есть краткое резюме темы.