

# Spór o wodę.

## Czy to w ogóle możliwe?

Negocjuj WIN-WIN i przeciwdziałaj konfliktom o wodę.

  
Aktywni Błękitni



### Od tego warto zacząć:

- Spośród uczniów i uczennic zberz dwie kilkusobowe grupy (arbitralnie, losowo, zgodnie z ich prawdziwymi preferencjami). Będą odgrywać role przedstawicieli wsi - negocjatorów.
- Reszta osób zostanie publicznością / mieszkańcami wsi.
- Postępuj wg poniższego scenariusza.

### Tak przedstawia się sytuacja:

Dwie wsie w Polsce mają ograniczony dostęp do czystej wody. Panuje długotrwała susza.

- Mieszkańcy wsi X posiadają zapas wody w zbiorniku retencyjnym, który zabezpiecza ich bieżące potrzeby.
- Mieszkańcy wsi Y nie mają zbiornika retencyjnego, by zabezpieczyć swoje potrzeby.
- Mieszkańcy wsi Y proszą o pomoc mieszkańców wsi X. Mieszkańcy wsi X odmawiają, ponieważ boją się, że sami nie będą mieć wystarczająco dużo wody.

### Gdy to konieczne, przyjmij rolę / wyznacz mediatora:

- Czuwaj nad prawidłowym przebiegiem procesu.
- Ułatwiał stronom wzajemne zrozumienie się.

# Spór o wodę.

## Czy to w ogóle możliwe?

Negocjuj WIN-WIN i przeciwdziałaj konfliktom o wodę.

  
Aktywni Błękitni



### Te metody są ważne w WIN-WIN:

- **Aktywne słuchanie:**

Uczniowie z grup reprezentujących wsie uważnie się nawzajem słuchają.

- **Zadawanie pytań:**

Uczniowie zadają sobie pytania, by zrozumieć potrzeby i oczekiwania.

- **Empatia:**

Uczniowie powinni starać się zrozumieć punkt widzenia drugiej strony.

- **Burza mózgów:**

Uczniowie wspólnie szukają rozwiązań, korzystnych dla obu stron.

- **Kompromis:**

Uczniowie mogą być zmuszeni do pójścia na kompromis, aby osiągnąć porozumienie.



### WAŻNE!

- Negocjacje w stylu WIN-WIN powinny odbywać się w atmosferze wzajemnego szacunku.
- Uczniowie powinni być gotowi do kompromisu, aby osiągnąć porozumienie.
- Ważne jest, aby obie strony były zadowolone z wyniku negocjacji.

### Dobrze przygotowany mediator ma:

- Bazę z rozwiązaniami, pytaniami, technikami itp., co pozwoli mu przekierować strony ze ścieżki konfliktu z powrotem na ścieżkę porozumienia.
- Szukaj informacji na [www.gov.pl/web/wody-polskie](http://www.gov.pl/web/wody-polskie) i [www.wody.gov.pl](http://www.wody.gov.pl) oraz [www.stopsuszy.pl](http://www.stopsuszy.pl) i [www.stoppowodzi.pl](http://www.stoppowodzi.pl)

# Spór o wodę.

## Czy to w ogóle możliwe?

Negocjuj WIN-WIN i przeciwdziałaj konfliktom o wodę.

  
Aktywni Błękitni



### Przebieg negocjacji:

- **Otwarcie**

Strony spotykają się, by omówić problem.

- **Prezentacja stanowisk**

Strony prezentują swoje argumenty.

- **Zadawanie pytań**

Strony zadają sobie pytania i odpowiadają na nie w kolejności.

- **Burza mózgów:**

Uczniowie wspólnie szukają rozwiązań, korzystnych dla obu stron.

- **Kompromis**

Uczniowie dostaną zadanie, aby pójść na kompromis i doprowadzić do porozumienia.

- **Zakończenie:**

Uczniowie podpisują umowę, w której określają warunki podziału wody



### TE WSKAZÓWKI MOGĄ POMÓC:

- Uczniowie mogą przygotować się do negocjacji, spisując swoje argumenty i pytania.
- Podczas negocjacji uczniowie mogą korzystać z pomocy mediatora.
- Po zakończeniu negocjacji uczniowie powinni podziękować sobie nawzajem za udział w negocjacjach.

### Mediator:

- Pomoże ocenić stronom opcje różnych rozwiązań, ale ich nie narzuci.
- Przygotuje listę rozwiązań oraz sposobów, np. dostarczania, retencjonowania, oszczędzania i zarządzania zasobami wody, które wykorzysta w mediacji.
- Zrobi własne rozeznanie w sytuacji obu stron. Określi ich mocne i słabe strony, potencjalne punkty zapalne, itp.

# Spór o wodę.

## Czy to w ogóle możliwe?

Negocjuj WIN-WIN i przeciwdziałaj konfliktom o wodę.

  
Aktywni Błękitni



### PYTANIA, KTÓRE ZACHĘCĄ DO PRZEMYŚLEŃ :

- Jak czuje się każda ze stron opisanej sytuacji?
- Czy woda stanie się w przyszłości przyczyną konfliktu?
- Jak można rozwiązywać konflikty o wodę?
- Jakie są Twoje obawy dotyczące przyszłości wody?
- Co możecie zrobić, aby przeciwdziałać marnowaniu zasobów wody w swoim lokalnym otoczeniu?
- Jakie są wyzwania w promowaniu oszczędzania wody w różnych społecznościach?
- Co może się stać jeżeli strony nie osiągną porozumienia?



### WAŻNE!

- Negocjacje powinny składać się z min. 2 tur.
- Po każdej turze zespoły powinny się konsultować w swojej grupie.
- Na te zajęcia możesz przeznaczyć kilka godzin lekcyjnych. Powinny być też poprzedzone przygotowaniem, min. 7 dni przed rozpoczęciem negocjacji.

### DAJ INFORMACJĘ ZWROTNA:

Zwróć uwagę na pracę każdego ucznia i daj mu informację zwrotną, o jego postępach i przestrzeniach do poprawy w zakresie negocjacji, wg poniższych kryteriów:

- Umiejętność aktywnego słuchania
- Umiejętność zadawania pytań
- Umiejętność wyrażania swoich potrzeb i oczekiwań
- Umiejętność empatii
- Umiejętność szukania kompromisów
- Umiejętność pracy zespołowej