

10stranná vyjednávací hra na PF UK: Emoce, intriky i užitečná poučení

27.10.2023 - Pavel Nesit, Jan Kubíček | Právnická fakulta UK

„Přišli jsme trénovat vyjednávání. Zažili jsme nadšení z výhodných dohod, zklamání z nedosažení cílů. Zažili jsme frustraci i pocit vítězství. Pohltilo nás to. Poslední dohody a závěrečné volby se odehrály na chodbě, v potměšilé budově PF UK... “

Ve večerních hodinách dne 25. 10. 2023 se učebna 305 právnické fakulty, i přilehlá chodba, proměnila v místo **náročných** a **dlouhých** vyjednávání. O co šlo? Začalo to sporem o to, kudy povede obchvat kolem města... ve hře ale bylo mnoho dalších zájmů.

Účastníci si zahráli různé role a museli se spolu dohodnout.

Účastníci tréninku zorganizovaného spolkem Student ADR Association při Právnické fakultě při **vyjednávací hře trvající přes 2 hodiny** zhostili rolí jako jsou:

- Starosta
- Šéf opozice
- Vlastník lesa
- Vlastník stavební firmy
- Šéf neziskovky
- Představitel místních médií
- Lobbista
- Zástupci občanů města

Najít shodu a dosáhnout různých cílů nebylo snadné.

Jaké cíle měly strany ve svém zadání? Například tyto:

Vlastník stavební firmy? Chce **maximalizovat zisk**.

Starosta? Chce být **znovu zvolen**.

Opozice? Chce **vyhrát volby**.

Zástupci občanů města? Chtějí, aby se jim **obchvat vyhnul**.

Vlastník lesa? Pokud **les prodá**, chce za něj dostat **maximum**.

Média? **Motivace** je **nejasná**, snad chtějí peníze...?

A co **neziskovka**? A co **lobbista**? A co ostatní podnikatelé ve městě?

Bylo hodně co zjišťovat. A účastníci se do toho pustili s vervou!

Každý dostal od **autora hry Jana Kubíčka na začátku tipy, jak postupovat**. Musel zjistit, s kým může spolupracovat - a kdo naopak usiluje o něco, co by mu plány překazilo. Bylo třeba počítat dostupné peníze a hlasy voličů. Zjišťovat cíle... takticky sdílet informace... vytvářet aliance.

Hra byla dynamická, probíhala **společná jednání i tajné rozhovory** na chodbě. Nakonec byly

prováděny **transakce**... a na závěr byly **volby**.

Tentokrát – překvapivě – zvítězila opozice. A obchvat se postavil... některé role tak dosáhly svých cílů. Jiné ne.

Vyjednávací hra o 10 stranách? Je to náročné a člověk se hodně naučí.

Jak druhý den napsal jeden z účastníků:

„Tato hra byla jednou z nejprínosnějších ze všech simulací, kterých jsem se kdy zúčastnil. Hlavním ponaučením pro mě je, že bych měl důkladněji analyzovat, jak mé jednání vnímají ostatní – a vůbec se nespoléhat na ústní dohody.“

Jak je vidět, součástí hry bylo i blafování a porušené sliby. Organizátoři **Noemi Kotrlá** a **Jan Kubíček** takové jednání nedoporučují – **v životě se však s porušením dohod můžeme setkat**. Proto je dobré **tyto věci zažít nanečisto při hře**, abychom v reálu, kde skutečně o něco půjde, nebyli zaskočení.

V dalších trénincích se budeme k tomu, co se ve hře odehrálo, občas **vracet**. A budeme **trénovat**, jak při **vyjednávání postupovat** tak, abychom vždy dosáhli toho, co potřebujeme.

Tréninky se konají jednou za 14 dní ve středu od 19:40 v učebně 305. Konkrétní událost najdete na facebookové stránce spolku Student ADR Association. Rádi vás přivítáme, ať už máte zkušenosti nebo je teprve chcete získat :)

<https://www.prf.cuni.cz/aktuality/10stranna-vyjednavaci-hra-na-pf-uk-emoce-intriky-i-uzitecna-pouce-ni>