
Aleksander ŁAWIŃSKI
V Liceum Ogólnokształcące
przy Ośrodku Doskonalenia Nauczycieli
w Zielonej Górze

EWALUACJA OSIĄGNIĘĆ UCZNIÓW UCZESTNICZĄCYCH W REALIZACJI PROJEKTU „NEGOCJACJE”

Poniższy materiał zawiera studium przypadku ewaluacji osiągnięć uczniów V LO przy ODN w Zielonej Górze będących autorami multimedialnego Projektu Edukacyjnego „Negocjacje” i uczestnikami eliminacji ogólnopolskiego konkursu dla uczniów szkół średnich „Symulacje negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej”. Projekt „Negocjacje” stanowi zbiór dokumentacji zebranej w trakcie eliminacji konkursu przeprowadzonych w roku szkolnym 2000/2001 oraz imprez towarzyszących konkursowi do października 2000 roku.

CELE EDUKACYJNE KONKURSU I PROJEKTU „NEGOCJACJE”

Organizatorzy ogólnopolskiego konkursu dla uczniów szkół średnich „Symulacje negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej” przyjęli szereg ogólnych celów, jakie miały zostać zrealizowane w trakcie realizacji konkursu.

(Królikowski J. i inni, 2000)

Cele konkursu, które organizatorzy uznali za priorytetowe, to:

- Realizacja części zagadnień zawartych w planowanej ścieżce edukacji europejskiej.
- Rozbudzenie zainteresowania młodych ludzi problematyką negocjacyjną.
- Popularyzacja negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów.
- Promocja szkoły w środowisku lokalnym.
- Zaangażowanie w działania związane z konkursem władz lokalnych, rodziców, przedstawicieli organizacji pozarządowych, mediów.

Podjęcie prac nad Projektem „Negocjacje” wymagało jednak sprecyzowania i zoperacjonalizowania wymienionych powyżej celów ogólnych. Użytecznym w opisie kompetencji uczniów biorących udział w eliminacjach konkursu, okazał się język podstawy programowej kształcenia ogólnego (Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej

z dnia 15 lutego 1999 r., Załącznik Nr 1). W zadaniach ogólnych szkoły, zostały sformułowane umiejętności, jakie powinni nabyć uczniowie, w zakresie wykorzystania zdobywanej wiedzy, aby w ten sposób lepiej przygotować się do pracy w warunkach współczesnego świata.

Uczeń, biorący udział w konkursie i realizacji Projektu „Negocjacje”, powinien osiąść wymienione poniżej umiejętności:

1. Planowania, organizowania i oceniania własnej nauki, przyjmowania za nią coraz większej odpowiedzialności.
2. Skutecznego porozumiewania się w różnych sytuacjach, umiejętność prezentacji własnego punktu widzenia i brania pod uwagę poglądów innych ludzi, poprawnego posługiwania się językiem ojczystym, przygotowania do publicznych wystąpień.
3. Efektywnego współdziałania w zespole i pracy w grupie, budowania więzi międzyludzkich, podejmowania indywidualnych i grupowych decyzji, skutecznego działania na gruncie zachowania obowiązujących norm.
4. Rozwiązywania problemów w twórczy sposób.
5. Poszukiwania, porządkowania i wykorzystywania informacji z różnych źródeł oraz efektywnego posługiwania się technologią informacyjną.
6. Odnoszenia do praktyki zdobytej wiedzy oraz tworzenia potrzebnych doświadczeń i nawyków.
7. Rozwijania sprawności umysłowych oraz osobistych zainteresowań.
8. Przystawiania sobie metod i technik negocyjacyjnego rozwiązywania konfliktów i problemów społecznych.

Uczeń, biorący udział w konkursie i realizacji Projektu „Negocjacje” powinien również prezentować postawy:

1. Szacunku dla dobra wspólnego jako podstawy życia społecznego oraz przygotowywać się do życia w rodzinie, w społeczności lokalnej i w państwie w duchu przekazu dziedzictwa kulturowego i kształtowania postaw patriotycznych.
2. Dialogu, przejawiającej się w umiejętności słuchania innych i rozumienia ich poglądów, oraz współdziałania i współtworzenia w szkole wspólnoty nauczycieli i uczniów.
3. Samodzielności w dążeniu do dobra w jego wymiarze indywidualnym i społecznym, godząc umiejętnie dążenie do dobra własnego z dobrem innych, odpowiedzialność za siebie i odpowiedzialność za innych, wolność własną z wolnością innych.

Wymienione powyżej cele, umiejętności i postawy opisują oczekiwane rezultaty

i osiągnięcia uczniów uczestniczących w eliminacjach konkursu i opracowaniu Projektu Edukacyjnego „Negocjacje”. Stanowią one punkt odniesienia do analiz szczegółowych osiągnięć uczniów.

DEFINICJE EWALUACJI

Dla potrzeb opisu ewaluacji osiągnięć uczniów realizujących ten projekt użyteczne są dwie definicje. Pierwsza określa ewaluację jako „proces zmierzający do stwierdzenia w jakim stopniu zamierzone cele edukacyjne są rzeczywiście realizowane” (Tyler R.W., 1950). Druga definicja ujmuje ewaluację jako „systematyczne badanie zdarzeń, które mają miejsce w ramach aktualnie realizowanego programu bądź stanowiących jego konsekwencję. Badania te mają przyczynić się do usprawnienia zarówno tego programu, jak i innych, stawiających te same cele ogólne” (Cronbach L. J. i inni, 1980).

FUNKCJE PROCESU EWALUACJI

Przeprowadzona ewaluacja osiągnięć uczniów spełniała w toku przygotowań do symulacji funkcję formatywną (za Korporowicz L., 1997, s. 54) polegającą na doskonaleniu, usprawnianiu i rozwijaniu aktualnie trwających działań w zakresie zdobywania wiedzy merytorycznej i umiejętności negocjacji zespołowych. Przeprowadzona ewaluacja osiągnięć uczniów pełniła też funkcję konkluzywną, istotną z punktu widzenia potrzeby gromadzenia dokumentacji przebiegu procesów nauczania i uczenia się, służącą badaniom edukacyjnym oraz upowszechnianiu zdobytych doświadczeń wśród grup zaangażowanych w proces ewaluacji.

GRUPY ZAANGAŻOWANE W PROCES EWALUACJI

Głównym celem konkursu i projektu była przede wszystkim szeroka popularyzacja problematyki negocjacji akcesyjnych. Wymagało to wciągnięcia do współdziałania przy realizacji działań lokalnych związanych z konkursem, wielu grup społecznych takich jak: lokalne władze samorządowe, goście honorowi, rodzice, przedstawiciele organizacji pozarządowych, pracownicy mediów. Jednak problematyka ewaluacji osiągnięć uczniów jest interesująca przede wszystkim dla samych uczestników eliminacji i realizatorów projektu, w celu oceny skuteczności i bieżącej korekty realizowanych działań.

Do grup bezpośrednio zainteresowanych wnioskami wynikającymi z ewaluacji należą:

- uczniowie – negocjatorzy,
- uczniowie – redaktorzy techniczni projektu,

- uczniowie – organizatorzy działań lokalnych na terenie szkoły,
- nauczyciele – opiekunowie zespołów negocjacyjnych,
- nauczyciele – koordynatorzy działań lokalnych na terenie szkoły,
- nauczyciele – koordynatorzy eliminacji okręgowych,
- organizatorzy konkursu,
- dyrektorzy zainteresowanych szkół,
- rodzice.

Pośrednio wnioski wynikające z ewaluacji mogą być wykorzystane przez:

- doradców metodycznych i konsultantów zakładów doskonalenia nauczycieli,
- edukatorów, ekspertów, egzaminatorów,
- autorów programów szkolnych i podręczników,
- nadzór pedagogiczny i organy prowadzące szkoły,
- środowisko zawodowych ewaluatorów.

OBSZARY PODDANE EWALUACJI

Przygotowaniom do eliminacji konkursowych towarzyszyło szereg projektów edukacyjnych i imprez, z których każde wymaga osobnego studium przypadku. Dokumentacja Projektu Negocjacje zawiera opisy procedur, regulaminy i kryteria oceny poszczególnych projektów realizowanych przez uczniów takich jak:

- konkursy szkolne,
- projekty badawcze,
- projekty działań lokalnych,
- dokumentacja przebiegu eliminacji szkolnych,
- edycja elektronicznej wersji projektu.

Priorytetowe znaczenie miały jednak działania prowadzone przez zespół uczniów przygotowujących się do symulacji negocjacji akcesyjnych. Ewaluacja osiągnięć tej grupy uczniów stanowi podstawowy przedmiot zainteresowań niniejszego opracowania. Ewaluacja osiągnięć uczniów uczestniczących w realizacji projektów związanych z konkursem może dotyczyć obszarów ze szczegółowej listy wymienionych powyżej celów, umiejętności i postaw. Ewaluacja osiągnięć zespołu negocjacyjnego koncentrowała jednak się głównie na problemach:

- przygotowania merytorycznego zespołu w zakresie pięciu obszarów negocjacyjnych,
- doskonalenia umiejętności negocjacyjnych poszczególnych członków zespołu,
- doskonalenia umiejętności pracy zespołowej i podziału ról w zespole,
- doskonalenia umiejętności komunikacji werbalnej i niewerbalnej członków zespołu.

METODY EWALUACJI PRZYGOTOWAŃ MERYTORYCZNYCH

W zakresie przygotowania merytorycznego posłużono się metodą analizy dokumentacji opracowywanej przez członków zespołu negocjacyjnego. W praktyce każdy z członków zespołu specjalizował się w jednym z obszarów negocjacyjnych zbierając i opracowując materiały w postaci Arkusza Przygotowania nazywanego roboczo „fiszka”. Kopie opracowanych indywidualnie fiszek otrzymywali do analizy wszyscy członkowie zespołu i opiekunowie. Cykliczne konsultacje służyły wyjaśnieniu problemów powstałych w toku analiz. Członkowie zespołu i opiekunowie pracowali również niestacjonarnie, asynchronicznie i na odległość, korzystając z zasobów sieci Internet do pozyskiwania informacji oraz z poczty elektronicznej i wiadomości SMS w komunikacji pomiędzy sobą.

UMIĘJĘTNOŚCI NEGOCJACJI ZESPOŁOWYCH JAKO OBIEKT EWALUACJI

Odrębnym zagadnieniem była ewaluacja umiejętności negocjacyjnych i komunikacyjnych poszczególnych członków zespołu oraz umiejętności współpracy w zespole negocjacyjnym. Ewaluacja osiągnięć w tym zakresie wymagała przeprowadzenia szeregu zajęć teoretycznych i eksperymentów, w trakcie których członkowie zespołu prowadzili symulacje negocjacji dotyczących różnorodnych tzw. życiowych sytuacji. Zdarzało się, że pełnili rolę obserwatorów, moderatorów, a czasami sędziów oceniających przebieg negocjacji. Każdy z członków zespołu negocjacyjnego miał okazję spróbować swoich sił w zmieniających się warunkach i rolach. Kolejnym etapem były treningi w symulacjach negocjacji akcesyjnych w pięciu obszarach objętych konkursem. W praktyce przygotowań do symulacji zastosowano model cyklu uczenia się przez doświadczenie wg D. Colba (G.Uhman, 2000). Uczestnicy kolejnych rund negocjacji, opierając się na przeżytych w trakcie treningów własnych doświadczeniach oraz obserwacjach opiekunów, dochodzili do wniosków i uogólnień dotyczących przebiegu negocjacji. Następnie dzielili się swoimi refleksjami i pomysłami z pozostałymi członkami zespołu. Wnioski uzupełnione o dostarczoną przez opiekunów wiedzę teoretyczną służyły zaplanowaniu kolejnych rund negocjacji, w których testowano nowe podejścia i pomysły. Zadaniem opiekuna było organizowanie przebiegu symulacji, prowadzenie obserwacji i ukierunkowanie refleksji uczestników treningu.

Po zakończeniu każdej rundy symulacji przeprowadzano dyskusje zakończone wnioskami, służące ocenie przebiegu negocjacji z punktu widzenia przejętych kryteriów. W celu stworzenia możliwości samooceny umiejętności negocjacyjnych przez samych zainteresowanych, dokonywano nagrań audio i wideo przebiegu negocjacji

na etapie szkolnym i okręgowym. Nagrania te poddano analizie z zastosowaniem przyjętych kryteriów oceny przebiegu negocjacji. Umiejętności negocjacyjne uczestników oraz jakość współpracy zespołów były badane z zastosowaniem kryteriów wypracowanych przez zespół koordynatorów okręgowych konkursu. Podstawowym problemem metodologicznym dla sędziów oceniających przebieg symulacji była konieczność jednoczesnej obserwacji członków dwóch zespołów negocjacyjnych przy zastosowaniu niejednoznacznych i miękkich kryteriów oceny pracy zespołów.

KRYTERIA OCENY JAKOŚCI PRACY ZESPOŁU NEGOCJACYJNEGO

Grono organizatorów i koordynatorów eliminacji okręgowych konkursu ustaliło kryteria jakimi powinni kierować się eksperci komisji oceniających przebieg symulacji (tabela poniżej). Miały one charakter ogólny i odnosiły się poszczególnych postaw i umiejętności czterech obszarach: kultury negocjacji, sposobów prezentacji stanowisk, efektywności prowadzonych negocjacji i współpracy zespołu negocjacyjnego. Brak było wskazań co do wagi poszczególnych kryteriów oraz przyjętej skali ocen. Brak też było opisów wzorcowych umiejętności wymaganych od uczestników symulacji, które mogłyby stanowić punkt odniesienia dla przygotowujących się do eliminacji zawodników. Analiza materiałów konkursu (Królikowski J. i inni, 2000) pozwalała jedynie na stwierdzenie, że organizatorzy preferują miękkie, kooperacyjny styl prowadzenia negocjacji (Nęcki Z., 1997) kładąc wyraźny nacisk na kryteria z obszarów kultury negocjacji, umiejętności współpracy w zespole negocjacyjnym oraz dokumentowania

Kryteria oceny negocjacji opracowane przez zespół koordynatorów okręgowych

<p>KULTURA NEGOCJACJI</p> <p>Życzliwość</p> <p>Elastyczność</p> <p>Panowanie nad emocjami</p> <p>Umiejętność słuchania</p>	<p>SPOSOBY PREZENTACJI STANOWISK</p> <p>Rzeczowość</p> <p>Poprawność stosowanej terminologii</p> <p>Upogładwienie prezentacji</p> <p>Erudycja</p>
<p>EFEKTYWNOŚĆ</p> <p>PROWADZONYCH NEGOCJACJI</p> <p>Trafność argumentacji</p> <p>Trafność kontrargumentacji</p> <p>Innowacyjność proponowanych rozwiązań</p> <p>Nastawienie na osiągnięcie porozumienia</p> <p>Gospodarowanie czasem</p>	<p>WSPÓŁPRACA ZESPOŁU</p> <p>NEGOCJACYJNEGO</p> <p>Podział ról w zespole</p> <p>Aktywność członków zespołu</p> <p>Sposób komunikowania się w zespole</p> <p>Skuteczność w osiąganiu założonych celów</p>

przebiegu negocjacji w postaci protokołu uzgodnień i rozbieżności.

W trakcie przygotowań do eliminacji szkolnych podjęto próbę zastosowania specjalnie opracowanego do tego celu arkusza oceny pracy zespołu negocyjacyjnego (poniżej). Arkusz zakładał zastosowanie prostej 3 punktowej skali ocen w zakresie poszczególnych kryteriów i umożliwiał przypisanie odpowiedniej wagi kryteriom, które w opinii ekspertów komisji miały znaczenie priorytetowe. W praktyce wykorzystanie tego arkusza przez 2 – 3 obserwatorów porządkowało obserwacje przebiegu symulacji, ułatwiało ich ocenę, stanowiąc materiał do dyskusji po ich zakończeniu. Uczestnicy treningu negocjacji, mając świadomość zastosowanych w arkuszu kryteriów oceny pracy zespołu starali się na bieżąco korygować zaistniałe niedociągnięcia. Wykorzystane w procesie przygotowań narzędzie wymaga jednak ulepszenia i standaryzacji. W pierwszej edycji konkursu brak było możliwości standaryzacji narzędzia w próbach reprezentatywnych statystycznie.

Doświadczenia w stosowaniu arkusza (patrz s. 90) wskazują też na potrzebę treningu członków komisji w jego zastosowaniu. Mnogość i różnorodność przyjętych przez komisje kryteriów nie sprzyja rzetelnej ocenie pracy zespołu negocyjacyjnego. Poważnym problemem jest również ocena merytoryczna przytaczanych przez zespoły w trakcie symulacji argumentów i kontrargumentów. Wiele z podawanych faktów jest opartych na materiałach niedostępnych w trakcie eliminacji dla komisji, co przy ogromnej różnorodności poruszanych zagadnień stwarza możliwość manipulacji ze strony uczestników.

WNIOSKI

1. Zastosowane w toku przygotowań do symulacji metody i procedury ewaluacji ułatwiły uczniom osiągnięcie celów zakładanych przez organizatorów konkursu i koordynatorów projektu „Negocjacje”, a wymienionych na wstępie tego opracowania.
2. Skuteczność zastosowanych procedur ewaluacji została potwierdzona przez ekspertów wysokimi ocenami, jakie uzyskał zespół negocjatorów V LO, na wszystkich etapach eliminacji i upowszechniania zdobytych doświadczeń.
3. Zagadnienie ewaluacji osiągnięć uczniów w zakresie negocjacji zespołowych wymaga dalszych pogłębionych badań z zastosowaniem standaryzowanych narzędzi pomiaru osiągnięć w ramach kolejnych edycji konkursu „Zostań Negocjatorem!”
4. Istnieje potrzeba przeprowadzenia szkoleń i treningów dla koordynatorów konkursu, członków komisji konkursowych oraz opiekunów negocjatorów w zakresie

stosowania jednolitych procedur oceny osiągnięć zespołów negocjacyjnych. Będzie to sprzyjało podniesieniu trafności i rzetelności zastosowanych narzędzi i procedur selekcji, może też przyczynić się do podniesienia rangi i poprawienia społecznego odbioru kolejnych eliminacji konkursu.

Arkusz oceny pracy zespołu negocjacyjnego projektu negocjacje.

© V LO przy ODN Zielona Góra 2001

Lp	KRYTERIUM	PUNKTY 1-3		
		zespół I	waga	zespół II
	KULTURA NEGOCJACJI			
1.	Życzliwość			
2.	Elastyczność			
3.	Panowanie nad emocjami			
4.	Umiejętność słuchania			
	SPOSOBY PREZENTACJI STANOWISK			
5.	Rzeczowość			
6.	Poprawność stosowanej terminologii			
7.	Upogładwienie prezentacji			
8.	Erudycja			
	EFEKTYWNOŚĆ PROWADZONYCH NEGOCJACJI			
9.	Trafność argumentacji			
10.	Trafność kontrargumentacji			
11.	Innowacyjność proponowanych rozwiązań			
12.	Nastawienie na osiągnięcie porozumienia			
13.	Skuteczność w osiąganiu założonych celów			
14.	Gospodarowanie czasem			
	WSPÓŁPRACA ZESPOŁU NEGOCJACYJNEGO			
15.	Podział ról w zespole			
16.	Aktywność członków zespołu			
17.	Sposób komunikowania się w zespole			
	INNE			

Suma uzyskanych punktów

Podpis sędziego

Literatura

1. Cronbach L. J. i inni, 1980, *Toward Reform of Program Evaluation: Aims, Methods and Institutional Arrangements*, Jossey-Bass, San Francisco.
2. Korporowicz L. (red.), 1997, *Ewaluacja w edukacji*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
3. Królikowski J. i inni, 2000, *Pakiet materiałów dla nauczycieli i Vademecum Negocjatora. Materiały Konkursu „Zostań Negocjatorem”*, Wyd. Fundacji im. Stefana Batorego.
4. Nęcki Z., 1997, *Negocjacje w biznesie*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
5. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 15 lutego 1999 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia ogólnego.
6. Tyler R. W., 1950, *Basic Principles of Curriculum and Instruction*, University of Chicago Press, Chicago.
7. Uhman G., 2000, *Uczenie się przez doświadczenie*. Wyd. Krajowego Ośrodka Wsparcia Edukacji Zawodowej, Warszawa.
8. Ury W. i inni, 1996, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.