

# REPORTER



**Z**eby świat był lepszym miejscem musimy nauczyć się lepiej kontrolować rzeczywistość. My - ludzie - musimy zrozumieć jak działa rynek i zachowywać się na nim optymalnie. Alternatywą jest wojna. Gry szkoleniowe to narzędzie niezbędne na drodze do wiedzy ze względu na swoją skuteczność. Nasze gry zapewniają światowy pokój.

*Musimy zrozumieć jak działa nasz świat. Musimy zrozumieć jak mamy się ze sobą komunikować. Gry szkoleniowe to dobre narzędzie, żeby zdobywać tę wiedzę.*

Gra „Reporter” powstała z pasji, doświadczenia oraz głębokiej wiary w potęgę uczenia się. Tematem gry są twarde negocjacje. Poruszamy się wśród umiejętności często spychanych do obszaru zachowań agresywnych i niekulturalnych. Czy słusznie? Myślę, że nie. Poznanie i zaakceptowanie tych narzędzi pozwala spojrzeć na negocjacje z nowej strony. Pozwala na pełne i świadome wybieranie strategii w oparciu o trzeźwą ocenę sytuacji. Negocjacje win-win opisują tylko jeden obszar bogatego świata możliwości negocjowania - warto poznać też inne.

## O GRZE

**G**ra „Reporter” służy do prowadzenia warsztatów o twardej negocjacji. Jest moderowaną grą negocjacyjną dla 2-8 osób. Dla uzyskania optymalnego efektu gra powinna zostać rozegrana przez jedną grupę 2-3 razy. Pełna sesja dla grupy z omówieniem trwa zwykle 2-3 godziny. Gra jest moderowana zawsze przez certyfikowanego prowadzącego, czyli Mistrza Gry.

Warsztaty z twardej negocjacji są bardzo rzadko obecnie spotykane ale i bardzo potrzebne. Wiele osób czuje się niekomfortowo, kiedy znajdują się w sytuacji wymagającej prośbienia lub odmawiania.

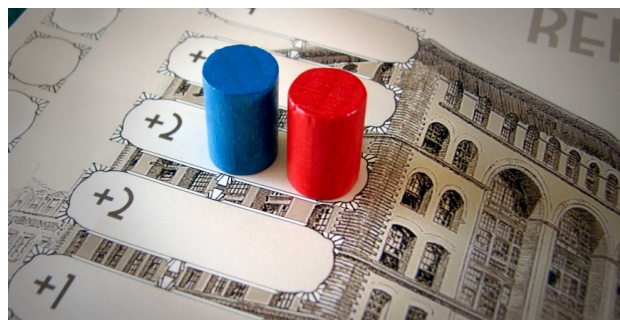


Prośbienie i odmawianie, bez ranienia siebie i innych, to podstawa efektywnej współpracy. Zaakceptowanie własnej chęci wygranej (wygrywanie bez poczucia winy) często jest pierwszą barierą, którą pokonują uczestnicy gry.

Warsztaty "Reportera" są bardzo intensywne ale zawsze pozostają bezpieczne, ponieważ Mistrz Gry czuwa nad tym, żeby żaden z uczestników nie został skrzywdzony.

„Reporter” to strategiczna gra szkoleniowa bezpośredniej interakcji. Oznacza to, że w czasie gry uczestnicy kontaktują się ze sobą bezpośrednio. Gra nie wykorzystuje tak popularnej obecnie elektroniki. Żywy kontakt z innymi ludźmi pozwala na głębsze doświadczenie wydarzenia, jakim jest gra i pełniejsze przyswojenie nowej wiedzy.

Ze względu na temat gra wymaga małej grupy 2-8 osób. Doświadczony Mistrz Gry może poprowadzić grę dla 10 osób. Złożoność interakcji rośnie bardzo szybko wraz ze wzrostem ilości uczestników, nawet jeśli grają parami. Doświadczenie pokazuje, że skuteczne uczenie narzędzi negocjacyjnych wymaga dużego skupienia na uczestnikach. Mistrz Gry nie jest w stanie poprowadzić gry równocześnie na więcej niż jednym stole.



Z drugiej strony, mała grupa oznacza bardzo intensywną i skuteczną sesję treningową. Warsztaty o takim ładunku wiedzy mają bardzo wysoką skuteczność. Spotkałem się wielokrotnie z tym, że uczestnicy (w rozmowach po wielu miesiącach od warsztatów) wskazywali na doświadczenie gry jako główny czynnik głębokiej zmiany ich zachowań w realnym życiu.



Gra mimo całego bogactwa ma bardzo proste reguły i wciągającą fabułę. Zbliżyliśmy się do wytworzenia ostrej rywalizacji tak dalece, jak to tylko możliwe bez naruszania bezpiecznych granic. Historia, którą opowiada gra jest osadzona w szalonych latach '30-tych ubiegłego wieku. Grupa reporterów pragnie zdobyć wymarzoną nagrodę. Pomagając sobie nawzajem mogą zwiększyć szanse na wygraną, ale... zwycięzca może być tylko jeden.

Nie istnieje jedna strategia wygrywająca w grze "Reporter". Wszystko zależy od aktualnej sytuacji. A sytuacja zmienia się wraz z każdą decyzją graczy.

"Reporter" to symulacja przestrzeni zachowań rozpostartej na trzech podstawowych kierunkach: kontroli, współpracy i samowystarczalności. W tej przestrzeni możemy pokazać

jak i kiedy agresywne strategie oparte na kontroli przechodzą w obszar współpracy. Możemy pokazać jak zaufanie i potrzeba niezależności kształtują sposób gry.

Typowa grupa przechodzi w czasie warsztatów od radosnego i nieskrępowanego manipulowania, poprzez rozczarowanie strategią siły i poprzez etap negocjowania czynami (negocjacje bez słów) aż do zrozumienia głębokiego sensu bycia uczciwym (meta-strategii).

## GRA UCZY TWARDYCH NEGOCJACJI

**G**ra „Reporter” obejmuje sformułowanie swojego celu, ocenę sytuacji, wybór strategii negocjacyjnej, techniki manipulacji, komunikację, panowanie nad emocjami i wiele innych. Gra przenosi uczestników do swojego świata. Świat gry to starannie zaprojektowane sytuacje, relacje i emocje zbudowane dookoła głównego celu. Mistrz Gry wykorzystuje grę do przekazania wiedzy.

*Gra "Reporter" pokazuje dobre i złe strony tyranii, zdrady, izolacji, układu, bezinteresowności, wrogości, manipulacji i innych zjawisk występujących w czasie twardych negocjacji. Mistrz Gry wykorzystuje grę do przekazania wiedzy.*

Duży nacisk został położony na użycie siły i negatywnej współpracy w negocjacjach. Gra pokazuje dobre i złe strony tyranii, zdrady, izolacji, układu, bezinteresowności, wrogości, manipulacji i innych zjawisk występujących w czasie twardych negocjacji. Uczestnicy mogą w bezpieczny i dość komfortowy sposób zdobyć doświadczenie i nawyki skuteczne w realnych twardych negocjacjach. Twarde negocjacje zawsze pozostaną „twarde”, ale im bardziej doświadczeni negocjatorzy, tym bardziej cywilizowane negocjacje.

**G**ra "Reporter" jest doskonałym narzędziem do rozwijania umiejętności negocjacyjnych. Gra pokazuje jak działa użycie siły i jak zapobiec nadużywaniu tej siły. Jak działa inwestowanie w siebie (krótko i długookresowe). Jakie szanse i zagrożenia niesie ze sobą współpraca. Wreszcie jak oddzielać to co ludzie robią od tego, co mówią.

Uczymy się rozpoznawać różne postawy w negocjacjach dlatego, że realnie istnieją. Żeby uniknąć gniewu, frustracji i bezradności, trzeba nauczyć się je rozpoznawać i spokojnie analizować.

Siła, agresja, układ i groźba w negocjacjach są powszechnie wykorzystywane, mimo iż łatwo mogą się odwrócić przeciwko temu, kto je stosuje. Nauczmy się zatem jak najwięcej, żeby móc oprzeć się na spokojnej, wewnętrznej sile i szybko przejść do negocjacji opartych na poszukiwaniu najlepszego wspólnego rozwiązania.

## GRA POKAZUJE UCZESTNIKOM REALNE ZJAWISKA

**G**ra „Reporter” opiera się na silnej konkurencji pomiędzy graczami. Mimo, iż nie ma w niej mechanizmów bezpośredniej negatywnej interakcji, to odmowa wsparcia innego gracza zawsze jest trudnym momentem. Gra prowokuje w końcowej fazie zrywanie sojuszy, często nazywane „zdradą”.

*Gra bardzo dobrze sprawdza się w grupach sprzedażowych i wśród ludzi zarządzających organizacją (lub jej częścią). Najlepiej, gdy uczestnicy gry pracują razem.*

*Pierwszym krokiem jest zaakceptowanie tego, jak działa świat.*

*Drugim - zrozumienie jak działa.*

*Trzecim - nauczenie się jak go zmieniać.*

Część graczy może odrzucać ze względów światopoglądowych negatywne zjawiska związane z silną konkurencją. Rozumiem to i poważam, ale gra jest symulacją świata w jakim żyjemy. A w realnym świecie bardzo często spotykamy ostrą konkurencję

i wszelkie zjawiska z nią powiązane.

Pierwszym krokiem jest zaakceptowanie tego, jak działa świat. Drugim - zrozumienie jak działa. Trzecim - nauczenie się jak go zmieniać. Bez zaakceptowania reguł gry, uczestnik niewiele się nauczy.

Gra bardzo dobrze sprawdza się w grupach sprzedażowych i wśród ludzi zarządzających organizacją (lub jej częścią). Równie wartościowe, choć zupełnie różne są gry prowadzone w obecności szefa i bez jego udziału. Młode zespoły i grupy projektowe bardzo wiele korzystają na intensywnej integracji, która odbywa się w trakcie gry.

Dla wielu osób zwycięstwo w grze jest zwycięstwem nad samym sobą. Rozpoznaniem jak pewne nawyki blokują nasze możliwości. Jak pewne założenia i lęki ograniczają nasze postrzeganie. Wiele osób nie potrafi poprosić o coś, czego potrzebują. Powstrzymują ich wewnętrzne założenia i lęk przed odmową. Gra pozwala na dostrzeżenie czegoś, co może być początkiem ważnej zmiany w życiu człowieka.



## KORZYŚCI

- ✓ Gra oddaje praktykę twardych negocjacji
- ✓ Prowadzący pracuje z realnymi zjawiskami negocjacyjnymi
- ✓ Uczestnicy rozpoznają nawyki i lęki, które ich ograniczają
- ✓ Uczy twardych negocjacji
- ✓ Uczy współpracy i komunikacji
- ✓ Uczy oceny sytuacji
- ✓ Uczy pracy ze strategią
- ✓ Jest bezpieczna dla uczestników

## GLÓWNE CECHY GRY

**Skuteczność.** „Reporter” jest wielokrotnie bardziej skuteczna niż klasyczne metody przekazywania wiedzy. Efektywność szkolenia mierzona ilością zapamiętanego materiału sięga 50-80%.

**Unikalność.** „Reporter” oddaje praktykę twardych negocjacji. Prowadzący pracuje z realnymi zjawiskami. W czasie gry wszystkie interakcje są żywe - nie ma potrzeby stosowania komputerów.

**Intensywność.** W „Reporterze” sytuacja zależy od każdej decyzji i od każdego słowa. Uczestnicy muszą stale używać umiejętności z różnych obszarów, żeby sprostać wyzwaniom stawianym przez grę.

## PROCES CERTYFIKOWANIA MISTRZA GRY

**G**ra „Reporter” jest grą unikalną, intensywną i bardzo skuteczną. Żeby upewnić się, że nasza gra będzie dla uczestników doświadczeniem najwyższej jakości - wprowadziliśmy system certyfikowania Mistrzów Gry i unikalny program ich wspierania. Mistrz Gry prowadzi grę i od jego wiedzy i doświadczenia zależy jak wiele grupa skorzysta na szkoleniu.

Każdy Mistrz Gry uzyskuje razem z certyfikatem pięknie wykonaną grę. Certyfikowany Mistrz Gry

*Rzecz zupełnie unikalna - każdy Mistrz Gry ma możliwość rozmawiania bezpośrednio z projektantem gry i poprowadzenia gry w jego obecności w trybie superwizji. Wystarczy zadzwonić.*

jest wymieniony na naszych stronach, na specjalnej liście. Dbamy o to, żeby ta lista była wyjątkowym miejscem - miejscem dla najlepszych. Kiedy po warsztatach pokazowych dla szefów firm zgłaszają się do nas chętni, polecamy im certyfikowanych Mistrzów Gry. My nie prowadzimy szkoleń - my robimy gry.

Uzyskanie certyfikatu wymaga odpowiedniej wiedzy merytorycznej, wyznawania wartości zgodnych z naszymi, zakupienia licencji i przejścia warsztatów certyfikujących.

Organizujemy spotkania certyfikowanych Mistrzów Gry. Wierzymy w dzielenie się wiedzą.

## WYDAWCA

Wydawca gry: ABCPORTAL GAMES  
Właściciele: Grzegorz Nawara, Adam Sipowicz  
Wartości: Jakość, uczciwość, dzielenie się wiedzą.  
WWW: [www.abcportal.eu/games](http://www.abcportal.eu/games)



**P**rojektujemy gry, które są intensywne i skuteczne. Nasze gry są używane w codziennej pracy przez najlepszych trenerów i konsultantów. Stały kontakt z graczami i prowadzącymi pozwala nam doskonalić gry poprzez dodatki i rozszerzenia.

*Gry strategiczne jako narzędzie szkoleniowe bardzo wcześnie udowodniły swoją skuteczność. Pozostały jednak bardzo skomplikowane, długie i suche. Postanowiliśmy to zmienić.*

Grzegorz Nawara - konsultant, projektant systemów informatycznych, autor gier. Ukończył Wojskową Akademię Techniczną, kierunek Cybernetyka, Sztuczna Inteligencja. Od 2003 roku prowadzi firmę informatyczną, wykonując dedykowane projekty dla klientów z całej Europy. Gry są jego pasją.

Rozpoczynając naszą przygodę z grami postanowiliśmy tworzyć takie gry, które będą miały proste zasady, mnóstwo klimatu i krótki czas gry. Połączyliśmy szeroką wiedzę o zachowaniu ludzi, działaniu organizacji, wiedzę o projektowaniu symulacji oraz pasję do nowoczesnych gier planszowych. Dzięki temu nasze gry są bogate w wiedzę, skuteczne i intensywne. Krótki czas gry i bardzo wiele interakcji gwarantuje, prócz opanowania nowych umiejętności, doskonałą zabawę.

## TRENDY DOTYCZĄCE GIER JAKO NARZĘDZI SZKOLENIOWYCH

### **Planszówki w górę.**

Ogólne trendy pozwalają przewidywać wzrost rynku nowoczesnych planszówek. Od kilku lat wzrost wynosi ok. 17% rocznie na głównych rynkach, z Polską zajmującą pozycję rynku stabilnego. Ilość wydawnictw, sklepów i klubów zajmujących się grami planszowymi jest na samej granicy hobby-mainstream. Ilość wolnego czasu systematycznie się zwiększa. Mimo dominacji czasu wolnego przez gry elektroniczne (video, mobilne, itp) wolno rośnie udział gier bez prądu dzięki ich innej konstrukcji (modelowi płacenia za katharsis).

*Trendy na rynku pozwalają przewidywać, że gry szkoleniowe będą zdobywać coraz większą popularność.*

### **Szkolenia w górę.**

Ogólna tendencja świata od XIX wieku zmierza w stronę przesunięcia środków z produkcji do usług z silną presją na specjalizację i gromadzenie wiedzy. Szkolenia będą coraz popularniejsze.

### **Zaawansowane gry szkoleniowe w górę.**

Istnieje silne zainteresowanie grami jako nośnikiem wiedzy. Trend jest oparty na 50% potwierdzonej skuteczności tej metody. Skuteczniejsze narzędzie wypiera mniej skuteczne. Ten trend powinien się utrzymać jeszcze przez kilka pokoleń a dynamika wzrostu powinna również rosnać w miarę rozwoju nowych metod.

### **Unikalność projektantów.**

Proces zaprojektowania gry jest bardzo trudny i bardzo niewielka ilość ludzi jest go w stanie przeprowadzić. Przy grze szkoleniowej dochodzi dodatkowa trudność zebrania odpowiedniej wiedzy. Połączenie dogłębnej znajomości realiów biznesu oraz umiejętność projektowania gier jest unikalną cechą, która daje nam przewagę.



**CHCESZ DOWIEDZIEĆ SIĘ WIĘCEJ?  
MASZ OCHOTĘ ZAGRAĆ?**

Skontaktuj się z nami i sprawdź, kiedy organizujemy warsztaty w Twoim mieście. Warsztaty prowadzi zawsze certyfikowany Mistrz Gry lub nawet sam projektant. W czasie warsztatów oprócz gry jest mnóstwo czasu na pytania i rozmowę.



**Grzegorz Nawara**

Gry są moją pasją. Przelewał w nie swoją wiedzę i doświadczenie. Zaprojektowałem grę "Reporter" i wiele innych. Jeśli chcesz porozmawiać o grach - zadzwoń.

tel.: +48 600 216 716

email: grzegorz.nawara@abcportal.eu

**Adam Sipowicz**

Zajmuję się sprzedażą i obsługą klienta. Powinieneś ze mną porozmawiać, jeśli chcesz nabyć licencję na używanie jednej z naszych gier.

tel.: +48 784 342 144

email: adam.sipowicz@abcportal.eu



