

Sprawozdanie z działalności KOŁA NAUKOWEGO NEGOCJACJI BATNA działającego przy WSZiB

Koło Naukowe Negocjacji BATNA działające przy WSZiB rozpoczęło swoją działalność w listopadzie 2006 roku. Głównym celem zrzeszenia jest szeroko rozumiany rozwój w obszarze komunikacji interpersonalnej, w tym przede wszystkim negocjacji. Szeregi zasilają ambitni studenci jak również jej absolwenci, czynnie biorący udział w pracach koła.

Funkcjonowanie koła daje możliwość sprawdzenia skuteczności swoich umiejętności negocjacyjnych oraz zdobycie nowej wiedzy, którą można wykorzystać w codziennym życiu zarówno prywatnym jak i zawodowym. Jest także okazją do świetnej zabawy, poznania nowych interesujących ludzi o podobnych zainteresowaniach.

Pierwsze zajęcia obejmowały zapoznanie się z sztuką negocjacji, szerokim wachlarzem metod oraz technik negocjacyjnych, manipulacji oraz komunikacji międzyludzkiej. Zajęcia mają na celu szlifowanie umiejętności prowadzenia konwersacji podczas rozwiązywania między innymi scenariuszy (gier) negocjacyjnych.

Szczegółowy wykaz tematów realizowanych przez koło:

7.11.2006	Spotkanie organizacyjne
14.11.2006	Ćwiczenia na integrację i struktury grupowe
5.12.2006	Ćwiczenia z komunikacji werbalnej
9.01.2007	Rozwiązywania Casy
23.01.2007	Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów

W skład koła weszli:

1. Wioleta Bebak
2. Magdalena Knapik
3. Karolina Drobik
4. Katarzyna Burkat
5. Dawid Michna
6. Aneta Dziurkiewicz
7. Marta Kwinta
8. Łukasz Skuza
9. Adam Wierzchoś
10. Grzegorz Grzesik
11. Marek Wcisto
12. Artur Borkowski
13. Łukasz Dorula
14. Beata Kalinowska

W historii działalności Koła poza aktywnością wewnętrzną brało ono udział w projektach dla szerszego grona odbiorców.

Jednym z większych pierwszych projektów koła była współorganizacja 21-22 kwietnia 2007 roku Konferencji i Turnieju Negocjacyjnego N-Gram powstałego z inicjatywy

członków KNP Pragma z UJ. Był to cykl szkoleń, który dał możliwość sprawdzenia umiejętności negocjacyjnych podczas turniejów między drużynowych z całej Polski.

Szczegółowy wykaz tematów realizowanych przez koło:

20.02.2007	Spotkanie organizacyjne
12.03.2007	Ćwiczenia na integrację i struktury grupowe
26.03.2007	Praca nad organizacją N-Gram
7.05.2007	Opracowywanie formuły warsztatów dla licealistów
21.05.2007	Ćwiczenia z komunikacji niewerbalnej

W skład koła weszli:

1. Magdalena Knapik
2. Karolina Drobik
3. Katarzyna Burkat
4. Paweł Wojciechowski
5. Aneta Dziurkiewicz
6. Marta Kwinta
7. Łukasz Skuza
8. Adam Wierzchoś
9. Grzegorz Grzesik
10. Marek Wcisło
11. Artur Borkowski
12. Łukasz Dorula
13. Beata Kalinowska
14. Joanna Hul
15. Adam Rus

W maju 2007 roku BATNA podjęła się także współorganizacji Dni Otwartych Uczelni podczas, których uczestnicy |(członkowie) koła prowadzili blok warsztatów, w których udział wzięli absolwenci szkół średnich, a w przyszłości może studenci WSZiB. Szkolenia przeprowadzili: Karolina Drobik i Kasia Burkat, Beata Kalinowska i Magda Knapik, Łukasz Skuza i Łukasz Dorula. Celem spotkania było przybliżenie tematyki działalności koła oraz zaproszenie do podjęcia studiów u Nas.

Kolejnym wydarzeniem, gdzie czynnie wykazali się członkowie koła były zajęcia przeprowadzone w maju 2007 roku w Liceum Ekonomicznym w Krakowie |(ul. Miechowity). Motywem przewodnim były działania edukacyjne oraz promocyjne uczelni. Zajęcia prowadzili Karolina Drobik i Asia Hul, Magda Knapik i Beata Kalinowska wraz z opiekunem koła p. Joanną Dreżewską.

KNN Batna kilkakrotnie uczestniczyła w turniejach negocjacyjnych organizowanych w różnych miastach Polski, osiągając wysokie pozycje, gdzie w drużynach mogli się wykazać sprytem, strategią oraz wiedzą o negocjacjach.

Grupy turniejowe stworzyli :

Wrocław 15 kwietnia 2007

Katarzyna Burkat i Łukasz Dorula- drugie miejsce

Karolina Drobik i Artur Borkowski siódme miejsce

Warszawa 20 maj 2007

Joanna Hul i Paweł Wojciechowski, Łukasz Doruła
Karolina Drobik, Katarzyna Burkat, Łukasz Skuza

Szczegółowy wykaz tematów realizowanych przez koło:

4.10.2007	Spotkanie organizacyjne
25.10.2007	Ćwiczenia na integrację i struktury grupowe
8.11.2007	Przygotowanie do turnieju negocjacyjnego
22.11.2007	Ćwiczenia na role grupowe
6.12.2007	Rozwiązywania Casy
13.12.2007	Praca z kamerą i analiza komunikacji niewerbalnej
17.01.2008	Praca nad scenariuszami negocjacyjnymi
24.01.2008	Praca w grupie i zagadnienia tolerancji

W skład koła weszli:

1. Horudek Iwona
2. Hul Joasia
3. Karolina Drobik
4. Kasia Burkat
5. Maciag Wojciech
6. Magdalena Knapik
7. Marszałek Justyna
8. Marzec Anna
9. Mglej Malgorzata
10. Mońko Paulina
11. Rogala Monika
12. Ruminska Wiesława
13. Stanach Paulina
14. Suchacz Karolina
15. Kalinowska Beata
16. Konwerski Piotr
17. Meysztowicz Paweł

Członkowie koła wzięli udział w kolejnym turnieju

Warszawa data 18 listopada 2007

Beata Kalinowska, Piotr Konwerski, Paweł Meystowicz – Czwarte miejsce

Szczegółowy wykaz tematów realizowanych przez koło:

20.02.2008	Spotkanie organizacyjne
12.03.2008	Ćwiczenia na integrację i struktury grupowe
9.04.2008	Ćwiczenia na opracowanie BATNA
23.04.2008	Istota przygotowania się do negocjacji
7.05.2008	Przygotowanie do turnieju negocjacyjnego
14.05.2008	Rozwiązania Casy
4.06.2008	Prace nad przygotowaniem Akademii negocjacyjnej
11.06.2008	Podsumowanie działalności i planowanie zadań na przyszłość

W skład koła weszli:

1. Horudek Iwona
2. Hul Joasia
3. Karolina Drobik
4. Kasia Burkat
5. Olga Strukowska-Kozień
6. Magdalena Knapik
7. Marszałek Justyna
8. Marzec Anna
9. Mglej Malgorzata
10. Mońko Paulina
11. Rogala Monika
12. Ruminska Wiesława
13. Stanach Paulina

14. Suchacz Karolina

15. Kalinowska Beata

16. Konwerski Piotr

1. Warszawa data 20 kwietnia 2008

Karolina Drobik, Katarzyna Burkat, Olga Strukowska-Kozień
- czwarte miejsce

Dni Otwarte w marcu 2008 roku także odbyły się z udziałem KNN Batna, gdzie uczestnicy koła z jego nowymi członkami starali się po raz kolejny utrwalić umiejętności przeprowadzania rozmów. Warsztaty prowadzili wspólnymi siłami Magda Knapik, Piotr Konwerski, Beata Kalinowska, Paulina Mońko, Iwona Horudek, Olga Strukowska Kozień. Należy podkreślić, że członkowie koła sami podjęli się przygotowań bloku szkoleniowego. Podczas ćwiczeń warsztatowych został wykorzystany scenariusz negocjacyjny opracowany przez członka koła Magdę Knapik. Gra negocjacyjna została przyjęta z wielkim entuzjazmem negocjujących osób.

W czerwcu 2008 roku BATNA zorganizowała projekt pod nazwą „Akademia Negocjacji” specjalny cykl warsztatów skierowany do studentów WSZiB. Oferta obejmowała bloki szkoleniowe, gdzie każdy mógł znaleźć coś dla siebie. Warsztaty dotyczyły nie tylko tematyki o negocjacjach, ale także umiejętności rozwiązywania konfliktów, sposobów konwersacji oraz

wypracowania własnego stylu prowadzenia rozmów. Zajęcia przeprowadzili na zaproszenie koła najlepsi trenerzy oraz szkoleniowcy instytucji biznesowych.

Jednym z kluczowych warsztatów było szkolenie zorganizowane przez p. Joannę Dreżewską opiekuna koła i Magdalenę Knapik do przeprowadzenia 1,5 godzinnego warsztatu pod tytułem „Role grupowe i współpraca”. Podczas zajęć wykorzystano grę negocjacyjną, której autorką była Magda Knapik. Również i tym razem scenariusz spotkał się z wielkim zachwytem. Wiele osób po warsztacie wyraziło chęć przyłączenia się do działalności koła i zostania jego członkiem.

Lista szkoleniowców i tematyka bloków

1) Warsztat negocjacyjny : "Zróbmy Ich Na Szaro"

"Starograd, bliżej nieokreślona przeszłość. Cztery przyczajone, potężne rody tylko czekające na okazje, by przejąć władze na rynku barwników. Nagle zamieszanie polityczne i oto w jeden wieczór trzeba jednak wejść w układy z odwiecznymi rywalami. I w nieco napiętej atmosferze zawałczyć o realne zyski".

Krótki, intensywny, interaktywny, mocno rozrywkowy trening oparty o negocjacje drużynowego scenariusza, wielokrotnie sprawdzonego na różnych grupach. Po negocjacjach dyskusja - o scenariuszu, o negocjacjach, przebiegu gry, popełnionych błędach. Tak dla początkujących, jak i zaawansowanych. Prowadzący:

Lukasz Wasilewski oficjalnie magister ekonomii w Szkole Głównej Handlowej i ciągle nieobroniony magister psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Autor scenariuszy i mistrz gier w Studenckim Turnieju

Negocjacyjnym 2005 i 2006, oraz Columbia Negotiations Game 2004 i 2005. Redaktor i współautor zbiorów scenariuszy negocjacyjnych z turniejów

- Przychodzi baron do szejka, czyli negocjacje w praktyce oraz Przychodzi Olaf do Brunhildy, czyli negocjacje w praktyce. Nieoficjalnie - trener z doskoku i zamięłowania, autor scenariuszy z potrzeby ducha, analityk z konstrukcji i chyba zawodu, nieustanny sympatyk Studenckiego Kola Naukowego Negocjacji, Komunikacji i Psychologii - www.negocjator.pl

Alina Chomiszczak (kootrener) Uczestniczka Akademii Negocjatora - organizowanej przez SGH i szkoleń z zakresu negocjacji i komunikacji interpersonalnej. Zajmuje się zawodowo i z zamięłowania architektura krajobrazu i projektowaniem ogrodów.

2) Warsztat negocjacyjny: Przygotowanie do negocjacji - wyścig zbrojeń. (Trening umiejętności)

"Naostrz miecz, wyczyść tarcze, zbierz armie, opracuj strategię, poznaj sojuszników i wrogów, ustal o co walczysz. Nie rzucaj się ślepo w bój!

Walcz mądrze, zdobywaj wytrwale, bądź przygotowany na wszystko." Ten warsztat Ci w tym pomoże. Moja dewiza: "Minimum teorii, maksimum praktyki". Wyłącznie ćwiczenia praktyczne, Case Study.

prowadzący: **Mgr Anna Kobiela**, ur. 8 lipca 1982, absolwentka pedagogiki, filozofii z komunikacją społeczną oraz menedżerskiego studium „Nowoczesne Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”. Założycielka i prezes wrocławskiej Grupy Negocjacyjnej "Consensus" działającej na Uniwersytecie Wrocławskim. W ciągu ostatnich trzech lat kilkakrotnie nagradzana na ogólnopolskich turniejach negocjacyjnych.

Obecnie żyje i pracuje w Warszawie. Zawodowo zajmuje się konsultingiem personalnym oraz działalnością szkoleniową. Jej specjalnością są symulacje negocjacyjne. Wśród zainteresowań należy wymienić głównie teatr i warsztat aktorski oraz śpiew biały (obecnie współpracuje z grupą teatralną Piotra Filonowicza) oraz psychologię społeczną. Kontakt: anna.kobiela@cresco.org.pl, tel. 792 755 584 Strona www: cresco.org.pl

3) Warsztat negocjacyjny: "Twórcze rozwiązywanie konfliktów - współpraca z własnymi emocjami"

Konflikt jest zjawiskiem naturalnym, a jego autorami są ludzie. Od świadomości indywidualnych postaw, umiejętności, motywacji, nastawień zależy możliwość wyboru sposobu zachowania w sytuacjach konfliktowych. Im większa świadomość siebie, tym człowiek jest w stanie bardziej elastycznie reagować na różnorodne sytuacje. Konflikt może być zdrowy i twórczy lub też obciążający i bezproduktywny. Celem proponowanego warsztatu jest podkreślenie znaczenia świadomego wyboru sposobu reagowania w sytuacjach różnic, w zależności od okoliczności i celów jakie sobie stawiamy. Wydaje się to możliwe w sytuacji znajomości własnych predyspozycji, stylów reagowania na konflikt, a także zdolności doprowadzenia do sytuacji, w której przeżywane przez nas emocje i uczucia mogą być naszym sprzymierzeńcem. Założenia: Szkolenie ma formę warsztatową, realizowane jest metoda nauki przez doświadczenie.

Zawiera w sobie trzy elementy:

- wiedzę teoretyczną, dzięki której uczestnik dostaje odpowiednią porcję informacji
- zakresie tematu szkolenia,
- doświadczenie, pozwalające odczuć i osobiście przeżyć, jak podana wiedza
- teoretyczną działa w praktycznym działaniu,
- analizę, doświadczenia i wiedzy, dzięki której uczestnik może pogłębić rozumienie
- poruszanych zagadnień i sformułować konkretne wnioski, inspirując go do ewentualnej zmiany sposobu funkcjonowania.

Warsztat prowadzony będzie metodami aktywnymi, wymagającymi od uczestników otwartości i zaangażowania w proponowane przez trenera formy pracy (m.in. ćwiczenia indywidualne, burza mózgów, praca w

parach, małych grupach, symulacje). Główne zagadnienia poruszane na warsztacie: Dynamika konfliktu Style rozwiązywania konfliktów Indywidualne strategie radzenia sobie z różnicami Rola emocji w powstawaniu i rozwiązywaniu konfliktów

prowadzący: **Andrzej Wronski** - psycholog kliniczny, pedagog, psychoterapeuta, trener treningu psychologicznego i coach. Prowadzi psychoterapie indywidualna oraz grupowa w Instytucie Integralnej Psychoterapii Gestalt w Krakowie. Realizuje szkolenia, warsztaty tematyczne z zakresu psychoterapii i umiejętności interpersonalnych oraz coaching rozwojowy i menadżerski

4) Warsztat negocjacyjny: "Komunikacja i perswazja jako podstawy negocjacji"

prowadzący: **Paulina Wójciak** Pracuje w branży rekrutacyjnej i szkoleniowej. Zajmuje się także promocja i PRem. Jako trenerka koncentruje się głównie na szkoleniach z zakresu komunikacji, zarządzania czasem, kierowania zespołem, obsługi klienta, asertywności, PRu oraz szkoleniach integracyjnych. Przywiązuje dużą wagę do dostosowania szkoleń do faktycznych potrzeb uczestników. Główne obszary jej zainteresowań to PR wewnętrzny, dynamika organizacji, zaradzanie zmiana, HR oraz gender studies. Prywatnie najchętniej spędza czas podróżując, czytając książki, pływając lub spotykając się ze znajomymi

5) Warsztat negocjacyjny: "Role grupowe i współpraca"

"Wojna i Pokój- wybiła godzina zero. Kto będzie góra, kto zawładnie Nowym Imperium, kto wykaże się sprytem i umiejętnościami. W czasie odwiecznych wojen nadszedł czas na ustalenie granic....."

Warsztat ma na celu zapoznanie uczestników z zasadami na jakich działa sprawnie funkcjonujący zespół i istota identyfikowania ról grupowych. Składa się on z ćwiczeń praktycznych mających na celu zdobycie i poprawę następujących umiejętności: zorganizowania pracy w zespole, identyfikacji ról grupowych, odnalezienia swojego miejsca w zespole,

uzgadnianie z pozostałymi członkami grupy wspólnego stanowisko, osiągnięcie kompromisu, podejmowanie grupowych i indywidualnych decyzji, prezentowanie efektów własnej pracy i pracy grupy, słuchanie wypowiedzi innych członków grupy, dokonywanie samooceny własnego wkładu pracy w zespole oraz jakości pracy i współpracy,

prowadzący: **Joanna Drezewska** wykładowca w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie. W wolnym czasie interesuje się technikami reklamy, psychologia, psychoterapia, negocjacjami, marketingiem, grafika, podróżami, fotografia.

Magdalena Knapik (kootrener) absolwentka kierunku Zarządzania i Marketingu w WSZiB, czynny uczestnik Naukowego Koła Negocjacji BATNA przy WSZiB, współprowadząca warsztaty z zakresu negocjacji na Dni otwarte Uczelni oraz autorka scenariuszy negocjacyjnych wykorzystywanych podczas szkoleń. W chwilach wolnych uwielbia czytać książki psychologiczne, interesuje się zagadnieniami komunikacji interpersonalnej oraz organizuje i uczestniczy w wycieczkach górskich.

Szczegółowy wykaz tematów realizowanych przez koło:

8.10.2008	Spotkanie organizacyjne
21.10.2008	Ćwiczenia na integrację i struktury grupowe
4.11.2008	Komunikacja kobiet i mężczyzn- różnice i dochodzenie do uzgodnienia stanowisk

W skład koła weszli:

1. Agata Murzańska
2. Adam Słowik
3. Agnieszka Mazurek
4. Magdalena Knapik
5. Piotr Konwerski
6. Małgorzata Barabaj

7. Andrzej Aksak
8. Grzegorz Piwowarczyk
9. Julia Karcz
10. Marta Zakrzewska
11. Mateusz Duda
12. Michał Wojtusik
13. Mirosław Zajas
14. Pałkowska Agata
15. Regina Kucharczyk

Plany - przeprowadzenie warsztatów dla licealistów z kreatywnego myślenia i twórczych rozwiązań oraz przeprowadzenie pod koniec listopada warsztatów z istoty ról grupowych dla młodzieży ze Stowarzyszenia „U Siemachy”