

Rok akademicki:

2014/15

Jednostka prowadząca:

Instytut Historii WHiDK

Kierunek:

Historia

Specjalność:

doktryny polityczne i prawne

Poziom:

studia pierwszego stopnia (licencjackie), stacjonarne

Nazwa przedmiotu:

Teoria i praktyka negocjacji

Język:

PL

Typ przedmiotu:

przedmiot specjalnościowy

Przedmiot obieralny:

nie

Rok studiów, semestr:

rok III, semestr letni

Wymiar:

konwersatorium: 30 godz.

Punkty ECTS:

konwersatorium: 2

Forma zaliczenia:

konwersatorium: zaliczenie z oceną

Prowadzący:

konwersatorium: mgr Marcin Przydacz;

Koordynator sylabusu:

mgr Marcin Przydacz

Sylabus dostępny w ramach:

- [Teoria i praktyka negocjacji](#) [na kierunku:] [doktryny polityczne i prawne](#) (H_dpip), studia pierwszego stopnia (licencjackie), stacjonarne, III rok, semestr letni
 - [prowadzący konwersatorium:30h/zo/2ECTS]: mgr Marcin Przydacz;

Wymagania wstępne:

Umiejętność czytania tekstów z zakresu teorii negocjacji, znajomość podstawowych pojęć, znajomość wstępnych zagadnień z zakresu psychologii społecznej.

Cele:

Zapoznanie studentów z pogłębioną wiedzą z teorii: komunikacji, negocjacji i rozwiązywania konfliktów.

Przedstawienie praktycznych metod rozwiązywania sporów.

Treści kształcenia:

Wprowadzenie w zagadnienie teorii komunikacji i negocjacji. Ukazanie faz negocjacyjnych, cech dobrego negocjatora i najczęściej popełnianych błędów. Wskazanie podstawowych sposobów prowadzenia negocjacji i metod perswazji. Praktyczne zastosowanie poznanych metod i sposobów negocjowania.

1. Zajęcia wprowadzające.
2. Negocjacje – zagadnienia wstępne.
3. Komunikacja.
4. Konflikt.
5. Fazy negocjacji.
6. Sposoby prowadzenia negocjacji – metody negocjacji.
7. Perswazja.
8. Manipulacje.
9. Teoria gier.
10. Negocjacje międzynarodowe.
11. Negocjacje w administracji.
12. Negocjacje a ważne problemy społeczne.
13. Cechy dobrego negocjatora. Najczęściej popełniane błędy.
14. Zajęcia praktyczne.
15. Zajęcia praktyczne.

Efekty kształcenia:

Wiedza:

- pogłębiona znajomość podstawowych pojęć z zakresu psychologii społecznej i teorii negocjacji.

Umiejętności:

- formułowanie argumentów i ich obrona, rozumienie stanowiska i metody negocjacyjnej partnera-przeciwnika, ujmowanie w formie ustnej metod poznanych w czytanych tekstach.

Kompetencje społeczne:

- uczestnictwo w dyskusji, przedstawianie własnego stanowiska, wchodzenie w polemiki, stosowanie odpowiednich technik i taktyk negocjacyjnych.

Student:

- zna i rozumie podstawowe metody analizy i interpretacji tekstu z zakresu teorii negocjacji. [S_W05 +]
- potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i uogólniać informacje specyficzne i bardzo istotne z zakresu teorii negocjacji [S_U01 +++].
- posługuje się najistotniejszymi ujęciami teoretycznymi, paradygmatami badawczymi i pojęciami właściwymi dla nauk o komunikacji, negocjacji i psychologii społecznej [S_U03 +++].
- jest przygotowany do pełnienia ról społecznych i wykonywania zawodów związanych z koniecznością negocjacji i osiągnięcia porozumień. [S_K01 +++].

Metody i narzędzia dydaktyczne:

- metody praktyczne (metoda przewodniego tekstu),
- ćwiczenia przedmiotowe,
- metody problemowe (metody aktywizujące – dyskusja dydaktyczna)

- praca w grupach (rozwiązywanie konfliktu w grupach)

Sposoby sprawdzania i warunki zaliczenia:

Podstawą zaliczenia będzie obecność i aktywny udział w zajęciach, pozytywna ocena z kolokwium zaliczeniowego z części teoretycznej (test zamknięty – 15 pytań)

Lektury podstawowe:

- Nęcki Z.; Negocjacje w biznesie; Kraków 1998
- Schopenhauer A. , Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Alma-Press, 1997.

Lektury uzupełniające:

- Steele P., Murphy J., Russill R.; Jak odnieść sukces w negocjacjach; Kraków 2005; r. 7.
- Cialdini R. B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka; Gdańsk 2004
- Aronson E., Psychologia społeczna. Serce i umysł, Warszawa 1997
- Bargiel- Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Warszawa 2005.
- Bellenger L., Negocjacje, Kraków 1999
- Bercoff M. A., Negocjacje: harwardzki projekt negocjacyjny w 10 pytaniach; Warszawa 2007
- Borg J., Perswazja jako sztuka pozytywnego wpływania na ludzi; Warszawa 2011
- Cziomer E., Zyblikiewicz L.W., Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych; Warszawa 2005
- Deutsch M., Peter T. Coleman (red.), Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka, 2005.
- Bazerman M. H., Margaret A. Neale, Negocjując racjonalnie, 1997.
- Borkowska S. Negocjacje zbiorowe, 1997.
- Gasteland R.R., Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, 2000.
- B. Barry, J. W. Minton, Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i menadżerów, 2005.

Uwagi: