



## Teoria negocjacji Sylabus zajęć

### Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kierunek studiów</b><br>Filozofia                   | <b>Cykl dydaktyczny</b><br>2023/24  |
| <b>Specjalność</b><br>Komunikacja społeczna            | <b>Kod zajęć</b><br>22FILKSS.12P.02565.23   |
| <b>Jednostka organizacyjna</b><br>Wydział Filozoficzny | <b>Języki wykładowe</b><br>polski   |
| <b>Poziom studiów</b><br>studia pierwszego stopnia     | <b>Obligatoryjność</b><br>Obowiązkowy   |
| <b>Forma studiów</b><br>studia stacjonarne             | <b>Blok zajęciowy</b><br>Przedmioty podstawowe  |
| <b>Profil studiów</b><br>profil ogólnoakademicki       |   |
| <b>Koordynator zajęć</b>                               | Maciej Błaszak  |
| <b>Prowadzący zajęcia</b>                              | Maciej Błaszak  |
| <b>Okres</b><br>Semestr 2                              | <b>Forma zajęć / liczba godzin / forma zaliczenia</b><br>• Konwersatorium: 30, Zaliczenie z oceną |
|  | <b>Liczba punktów ECTS</b><br>2   |

### Cele kształcenia dla zajęć

| Kod | Cel  |
|-----|--|
| C1  | Celem jest też zapoznanie studentów z filarami i etapami negocjacji wygrany-wygrany, a także z argumentami krytykujące negocjacje win-lose |

### Wymagania wstępne

Brak

## Efekty uczenia się dla zajęć

| Kod  | Efekty uczenia się dla zajęć w zakresie  | Efekty uczenia się dla kierunku | Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się dla zajęć |
|--|--|---------------------------------|--|
| <b>Wiedzy - Student/ka:</b>                  |  |                                 |  |
| W1   | Zna i rozumie symptomy negocjacji wygrany-przegry  | FIL_K1_W16                      | Kolokwium pisemne  |
| W2   | Zna i rozumie punkt widzenia negocjacyjnego partnera   | FIL_K1_W16                      | Kolokwium pisemne  |
| W3   | Zna i rozumie specyfikę zarządzania czasem i informacją w negocjacjach   | FIL_K1_W16                      | Kolokwium pisemne  |
| W4   | Zna i rozumie proces budowania siły przetargowej w negocjacjach  | FIL_K1_W16                      | Kolokwium pisemne  |
| W5   | Zna i rozumie jakie są etapy procesu negocjacyjnego W16  | FIL_K1_W16                      | Kolokwium pisemne  |
| <b>Umiejętności - Student/ka:</b>            |  |                                 |  |
| U1   | Będzie potrafił rozpoznawać symptomy negocjacji wygrany-przegry  | FIL_K1_U09                      | Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne                           |
| U2   | Będzie potrafił dotrzeć do punktu widzenia negocjacyjnego partnera   | FIL_K1_U09                      | Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne                           |
| U3   | Będzie potrafił zarządzać czasem i informacją w negocjacjach   | FIL_K1_U09                      | Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne                           |
| U4   | Będzie potrafił zbudować siłę przetargową w negocjacjach   | FIL_K1_U09                      | Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne                           |
| U5   | Dowie się jakie są etapy procesu negocjacyjnego  | FIL_K1_U09                      | Kolokwium pisemne, Kolokwium ustne                           |
| <b>Kompetencji społecznych - Student/ka:</b> |  |                                 |  |
| K1   | Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie rozpoznawania symptomów negocjacji wygrany-przegry    | FIL_K1_K01                      | Kolokwium ustne  |
| K2   | Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie docierania do punktu widzenia negocjacyjnego partnera | FIL_K1_K01                      | Kolokwium ustne  |
| K3   | Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie zarządzania czasem i informacją w negocjacjach        | FIL_K1_K01                      | Kolokwium ustne  |
| K4   | Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie budowania siły przetargowej w negocjacjach            | FIL_K1_K01                      | Kolokwium ustne  |
| K5   | Jest gotów do wykorzystania posiadanej wiedzy w zakresie jakie są etapy procesu negocjacyjnego                 | FIL_K1_K01                      | Kolokwium ustne  |

## Treści programowe dla zajęć

| Lp. | Treści programowe dla zajęć | Efekty uczenia się dla zajęć | Formy zajęć |
|-----|-----------------------------|------------------------------|-------------|
|-----|-----------------------------|------------------------------|-------------|

| Lp. | Treści programowe dla zajęć  | Efekty uczenia się dla zajęć | Formy zajęć    |
|-----|--|------------------------------|----------------|
| 1.  | Style negocjacyjnego rozwiązywania konfliktów                      | W1, U1, K1                   | Konwersatorium |
| 2.  | Powody dla których nie należy negocjować w stylu wygrany-przegrany | W1, U1, K1                   | Konwersatorium |
| 3.  | Element wspólny (ZOPA) i dzielący strony negocjacji                | W4, U4, K4                   | Konwersatorium |
| 4.  | Informacja, czas i siła przetargowa w negocjacjach                 | W3, U3, K3                   | Konwersatorium |
| 5.  | Filary negocjacji ku obopólnej satysfakcji                         | W2, U2, K2                   | Konwersatorium |
| 6.  | Etapy procesu negocjacyjnego                                       | W5, U5, K5                   | Konwersatorium |

### Informacje dodatkowe

| Forma zajęć    | Metody i formy prowadzenia zajęć   |
|----------------|--|
| Konwersatorium | Wykład konwersatoryjny, Dyskusja, Metoda analizy przypadków, Metoda warsztatowa, Metoda aktywizująca - "burza mózgów", Metoda aktywizująca - technika analizy SWOT, Metoda aktywizująca - technika drzewka decyzyjnego, Metoda aktywizująca - metoda "kuli śniegowej", Metoda aktywizująca - konstruowanie "map myśli" |

| Forma zajęć    | Warunki zaliczenia zajęć  |
|----------------|---|
| Konwersatorium | Procentowa skala ocen za kolokwium pisemne:<br>- student opanował poniżej 51% materiału poruszanego podczas konwersatorium – ocena niedostateczna (2,0),<br>- od 51 do 60 % - ocena dostateczna (3,0),<br>- od 61 do 70 % - ocena dostateczna plus (3,5),<br>- od 71 do 80 % - ocena dobra (4,0),<br>- od 81 do 90 % - ocena dobra plus (4,5),<br>- od 91 do 100 % - ocena bardzo dobra (5,0).<br>Kolokwium ustne obejmuje rozmowę odnoszącą się do problematycznych kwestii w rozwiązanych wcześniej kolokwium pisemnym. |

### Literatura

#### Obowiązkowa

1. Stelmach, J., B. Brożek (2014) Negocjacje. Kraków: Copernicus Center Press

#### Dodatkowa

1. Cohen, K. (1997) Wszystko możesz wynegocjować. Warszawa: Logos
2. 3. Tomasello, M. (2016) Dlaczego współpracujemy. Kraków: Copernicus Center Press

### Nakład pracy studenta i punkty ECTS

| Rodzaje zajęć studenta | Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć |
|------------------------|---|
| Konwersatorium         | 30  |
| Przygotowanie do zajęć | 10  |

|                                     |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|
| Czytanie wskazanej literatury       | 10                         |
| Przygotowanie do zaliczenia         | 10                         |
| <b>Łączny nakład pracy studenta</b> | <b>Liczba godzin</b><br>60 |
| <b>Liczba punktów ECTS</b>          | <b>ECTS</b><br>2           |

\* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

## Efekty uczenia się dla kierunku

| Kod        | Treść  |
|------------|--|
| FIL_K1_K01 | Absolwent/ka jest gotów/gotowa do wykorzystywania posiadanej przez siebie wiedzy i posiadanych umiejętności uwzględniając potrzebę ciągłego dokształcania się i rozwoju zawodowego |
| FIL_K1_U09 | Absolwent/ka potrafi stosować podstawową wiedzę logiczną oraz typowe strategie argumentacyjne (także z wykorzystaniem technologii multimedialnych)                                 |
| FIL_K1_W16 | Absolwent/ka zna i rozumie genezę, złożoności rozwoju, znaczenia i stosowania ludzkich kompetencji językowych w zakresie filozofii oraz kultury języka                             |