

## KARTA PRZEDMIOTU

### 1. Informacje wstępne

Nazwa przedmiotu	Techniki kreatywności i negocjacji
Wydział	Wydział Prawa
Kierunek	Stosunki międzynarodowe
Specjalność/Ścieżka specjalizacyjna	handel zagraniczny
Poziom PRK	6 PRK
Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
Forma studiów	studia stacjonarne
Grupa zajęć	—
Liczba punktów ECTS	2
Rodzaj przedmiotu	specjalizacyjny
Liczba godzin ogółem	20 godz.
Cykl dydaktyczny	2022/2023 zimowy
Semestr studiów	4
Rok studiów	2
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Rok realizacji	2023/2024
Język wykładowy	polski
Osoba odpowiedzialna za przedmiot	dr Wojciech Czajkowski (e-mail: wczajkowski@uafm.edu.pl)

### Semestr, liczba punktów ECTS, rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Wykład	Ćwiczenia	ECTS
4	10 godz.	10 godz.	2

### 2. Cele przedmiotu

C1	Przekazanie studentom podstawowych informacji z zakresu uwarunkowań działań kreatywnych oraz prowadzenia negocjacji i rozwiązywania konfliktów interpersonalnych. Opis i wyjaśnianie mechanizmów działań twórczych i postępowania negocjacyjnego.
----	---

### 3. Wymagania wstępne

Brak wymagań wstępnych

### 4. Opis efektów uczenia się

<b>W1</b>	Wiedza: Posiada podstawy wiedzy o mechanizmach działania jednostki w kontekście społecznym i kulturowym. Zna zasadnicze kategorie wpływu społecznego i mechanizmy nabywania oraz modyfikowania postaw społecznych. Rozumie mechanizmy powstawania i przebiegu konfliktów interpersonalnych i międzygrupowych i międzykulturowych	EUK6_W1, EUK6_W2, EUK6_W5
<b>U1</b>	Umiejętności: Potrafi właściwie interpretować relacje społeczne odnosząc je do zadanych kulturowo reguł funkcjonowania jednostki. Potrafi dokonywać analizy działania jednostki trafnie interpretując mechanizmy relacji społecznych i międzykulturowych	EUK6_U1, EUK6_U4, EUK6_U6
<b>K1</b>	Kompetencje społeczne: Rozumie potrzebę sprawności wyrażania siebie i konstruktywnego wchodzenia w relacje. Przejawia sprawności budowania zaufania i pomagania innym. Jest gotowy do prezentowania zachowa asertywnych i służących rozwiązywaniu konfliktów.	EUK6_KS2, EUK6_KS3, EUK6_KS4

### 5. Treści programowe

#### Wykład (10 godz.)

Kod	Tematyka zajęć (nr semestru: 4)
Wyk1	Wprowadzenie do przedmiotu. Ogólna charakterystyka uwarunkowań funkcjonowania intelektualnego jednostki ze szczególnym uwzględnieniem problematyki nabywania i rozwijania sprawności myślenia kreatywnego.
Wyk2	Charakterystyka kreatywności w działaniach jednostki. Pojęcie sytuacji normalnej i sytuacji trudnej w działaniach jednostki.
Wyk3	Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów interpersonalnych. Ogólna charakterystyka sytuacji negocjowania i podstawowych umiejętności komunikowania. Czynniki wpływające na przebieg negocjowania. Właściwości jednostki a proces negocjowania. Ogólna charakterystyka sytuacji rozwiązywania konfliktów.
Wyk4	Uwarunkowania sprawności negocjacyjnych. Poznawczy, emocjonalny i osobowościowy kontekst sprawności negocjowania. Negocjowanie jako sytuacja konfliktu funkcjonalnego/dysfunkcjonalnego.
Wyk5	Warunki podejmowania negocjacji i prowadzenie negocjacji. Identyfikowanie zgodności i konfliktu pomiędzy stronami. Przygotowanie do rozmów. Strategie negocjacyjne a elastyczność działania. negocjatora. Analiza typowych błędów w negocjowaniu.

#### Ćwiczenia (10 godz.)

Kod	Tematyka zajęć (nr semestru: 4)
Cw1	Psychologia wpływu społecznego a relacje społeczne i skuteczność działania jednostki. Skuteczność działania a napięcie emocjonalne i motywacja.
Cw2	Poznawcze, emocjonalno-motywacyjne i temperamentalne uwarunkowania działania jednostki. Myślenie reproduktywne i myślenie twórcze. Poziom sprawności intelektualnej a twórcze działania jednostki. Myślenie twórcze a zdolności jednostki. Rozwój sprawności intelektualnej a nabywanie umiejętności myślenia twórczego.
Cw3	Typologia konfliktów. Konflikty funkcjonalne i dysfunkcjonalne. Konflikty intrapersonalne a konflikty interpersonalne.
Cw4	Właściwości indywidualne jednostki a sprawność radzenia sobie z rozwiązywaniem konfliktów.
Cw5	Rywalizacja i kooperacja. Podstawowe ukierunkowania interpersonalne: współpraca-walka, aktywność-bierność. Nastawienia wobec sytuacji negocjowania: przegrana-przegrana, wygrana-przegrana, wygrana-wygrana. Skuteczny styl w negocjowaniu. Kształtowanie konstruktywnych i elastycznych form działań negocjacyjnych a cele strategiczne.

### 6. Metody dydaktyczne

Wykład

<b>M10</b>	Konwersatorium
<b>M20</b>	Wykłady
<b>Ćwiczenia</b>	
<b>M3</b>	Burza mózgów
<b>M10</b>	Konwersatorium
<b>M17</b>	Prezentacja multimedialna

## 7. Nakład pracy studenta

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
<b>Wykład</b>	<b>10 godz.</b>
<b>W tym metodą e-learning:</b>	<b>0 godz.</b>

<b>Ćwiczenia</b>	<b>10 godz.</b>
<b>W tym metodą e-learning:</b>	<b>0 godz.</b>

<b>Praca własna studenta</b>	
	<b>30 godz.</b>

<b>Całkowite obciążenia</b>	
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	<b>50 godz.</b>
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	<b>2 ECTS</b>

## 8. Kryteria oceny

Warunki zaliczenia przedmiotu:

Zaliczenie przedmiotu wiąże się z kryterium wiedzy i aktywności na zajęciach

<b>Wykłady (Egzamin końcowy / Zaliczenie końcowe)</b>	
<b>Na ocenę 5:</b>	zaliczenie na poziomie 85% wiedzy (test)
<b>Na ocenę 4,5:</b>	zaliczenie na poziomie 80% wiedzy (test)
<b>Na ocenę 4:</b>	zaliczenie na poziomie 70% wiedzy (test)
<b>Na ocenę 3,5:</b>	zaliczenie na poziomie 65% wiedzy (test)
<b>Na ocenę 3:</b>	zaliczenie na poziomie 60% wiedzy (test)

<b>Ćwiczenia</b>	
<b>Na ocenę 5:</b>	zaliczenie na poziomie 85% wiedzy i aktywności na zajęciach
<b>Na ocenę 4,5:</b>	zaliczenie na poziomie 80% wiedzy i aktywności na zajęciach
<b>Na ocenę 4:</b>	zaliczenie na poziomie 70% wiedzy i aktywności na zajęciach
<b>Na ocenę 3,5:</b>	zaliczenie na poziomie 65% wiedzy i aktywności na zajęciach
<b>Na ocenę 3:</b>	zaliczenie na poziomie 60% wiedzy

## 9. Literatura

Literatura podstawowa

1. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Kraków, Profesjonalna Szkoła Biznesu, 2000.  
Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2010.  
Nęcka E., TROP. Twórcze rozwiązywanie problemów, Oficyna Wydawnicza IMPULS, Kraków, 1994.

#### **Literatura uzupełniająca**

1. Chelpa S., Witkowski R., Psychologia konfliktów. Biblioteka Moderatorsa, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2000.  
Nęcki Z., Komunikacja międzyludzka. Wydawnictwo Antykwa, Kraków, 2000.

#### **Publikacje prowadzącego**

1. Czajkowski, W., Kulturowe i indywidualne uwarunkowania działań w relacjach społecznych. [w:] Instrumentarium wojny kulturowej, tom XI. Akademia Wojsk Lądowych im. Generała Tadeusza Kościuszki, Wrocław, s. 35-52, 2021.

## **10. Informacja o osobach prowadzących zajęcia**

### **Osoby prowadzące zajęcia**

dr Wojciech Czajkowski (e-mail: [wczajkowski@uafm.edu.pl](mailto:wczajkowski@uafm.edu.pl))