

## KARTA PRZEDMIOTU

### 1. Informacje wstępne

Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie międzynarodowym
Wydział	Wydział Prawa
Kierunek	Stosunki międzynarodowe
Specjalność/Ścieżka specjalizacyjna	handel zagraniczny
Poziom PRK	6 PRK
Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
Forma studiów	studia niestacjonarne
Grupa zajęć	—
Liczba punktów ECTS	2
Rodzaj przedmiotu	specjalizacyjny
Liczba godzin ogółem	20 godz.
Cykl dydaktyczny	2022/2023 zimowy
Semestr studiów	5
Rok studiów	3
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Rok realizacji	2024/2025
Język wykładowy	polski
Osoba odpowiedzialna za przedmiot	dr Wojciech Czajkowski (e-mail: wczajkowski@afm.edu.pl)

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

Semestr	Konwersatoria
5	20 godz. 2 ECTS

### 2. Cele przedmiotu

C1	Przekazanie studentom podstawowych informacji z zakresu prowadzenia negocjacji i mechanizmów sterujących zachowaniem jednostek w sytuacjach konfliktu interpersonalnego i grupowego.
----	--

### 3. Wymagania wstępne

#### 4. Opis efektów uczenia się

<b>W1</b>	Wiedza: Posiada usystematyzowaną wiedzę o mechanizmach działania jednostki w sytuacjach konfliktowych w kontekście społecznym i międzykulturowym. Rozumie mechanizmy i strukturę funkcjonowania grup społecznych i kulturowych; posiada wiedzę o konfliktach interpersonalnych i międzygrupowych.	EUK6_W1, EUK6_W3, EUK6_W4
<b>U1</b>	Umiejętności: Potrafi właściwie interpretować relacje społeczne w sytuacji konfliktu i prowadzenia sporu odnosząc je do zadanych kulturowo reguł funkcjonowania jednostki. Potrafi dokonywać analizy działania jednostki w sytuacji negocjowania trafnie interpretując mechanizmy relacji społecznych i międzykulturowych.	EUK6_U1, EUK6_U2, EUK6_U3, EUK6_U4, EUK6_U5
<b>K1</b>	Kompetencje społeczne: Rozumie potrzebę sprawności wyrażania siebie i konstruktywnego wchodzenia w relacje. Kompetencje społeczne. Jest gotowy do prezentowania zachowań asertywnych, konfrontacyjnych i służących rozwiązywaniu konfliktów. Przejawia sprawności budowania zaufania i pomagania innym.	EUK6_KS1, EUK6_KS2, EUK6_KS3, EUK6_KS4, EUK6_KS5

#### 5. Treści programowe

##### Konwersatoria (20 godz.)

Kod	Tematyka zajęć (nr semestru: 5)
Kon1	Psychologia wpływu społecznego a negocjowanie i konflikt. Reguła wzajemności a gotowość do działań kooperacyjnych. Konformizm, podporządkowanie się i posłuszeństwo a aprobata społeczna (2g)
Kon2	Uwarunkowania sprawności negocjacyjnych. Poznawczy, emocjonalny i osobowościowy kontekst sprawności negocjowania. Negocjowanie jako sytuacja konfliktu funkcjonalnego/dysfunkcjonalnego. Właściwości indywidualne jednostki i kontekst kulturowy a sprawność radzenia sobie z rozwiązywaniem konfliktów (2g)
Kon3	Warunki podejmowania negocjacji. Identyfikowanie zgodności i konfliktu pomiędzy stronami. Przygotowanie do rozmów. Warunki kulturowe i specyfika strategii negocjacyjnych. Strategie negocjacyjne a elastyczność działania negocjatora. Taktyki negocjacyjne a skuteczność działania rozmówców. Analiza kompetencji decyzyjnych negocjatorów. Analiza typowych błędów w negocjowaniu (2g)
Kon4	Prowadzenie negocjacji konwencje negocjacyjne. Rywalizacja i kooperacja. Pod stawowe ukierunkowania interpersonalne: współpraca-walka, aktywność-bierność a indywidualistyczne i kolektywistyczne warunki kulturowe. Nastawienia wobec sytuacji negocjowania. Skuteczny styl w negocjowaniu. Kształtowanie konstruktywnych i elastycznych form działań negocjacyjnych a cele strategiczne (2g)
Kon5	Podstawowe umiejętności komunikowania. Nawiązywanie kontaktu. Aktywne słuchanie. Wywieranie wpływu. Radzenie sobie z zachowaniami niewerbalnymi: skuteczność nadawania i odbioru. Emblematy a warunki poziomu spójności komunikowania werbalnego i niewerbalnego (2g)
Kon6	Efektywne zarządzanie konfliktami i ich rozwiązywanie. Sztuka rozwiązywania konfliktów. Główne źródła konfliktów. Wskaźniki sytuacji konfliktowej. Style reagowania na sytuacje konfliktowe. Techniki rozwiązywania konfliktów i prowadzenia mediacji. Działania ugodowe w sytuacji ostrego konfliktu (2g)
Kon7	Psychologia wpływu społecznego a negocjowanie i konflikt. Reguła wzajemności a gotowość do działań kooperacyjnych. Konformizm, podporządkowanie się i posłuszeństwo a aprobata społeczna (2g)
Kon8	Rozwiązania twórcze w negocjowaniu. Mechanizmy nieposłuszeństwa i oporu w relacjach społecznych a rozwiązywanie konfliktów. Działania ingracyjne. Manipulowanie i techniki przeciwstawiania się manipulacji (2g)
Kon9	Trudne sytuacje negocjacyjne. Powstawanie konfliktów interpersonalnych i międzygrupowych i międzynarodowych Nastawienia partnerów wobec sytuacji negocjowania a powstawanie konfliktów w kontekście relacji międzykulturowych (2g)
Kon10	Pseudorozwiązania konfliktów. Nastawienia konfrontacyjne a styl negocjowania przegrana-przegrana w kontekście kulturowym. Kontrolowanie emocji w sytuacji negocjowania i rozwiązywania konfliktu. Mediacja i arbitraż. Techniki rozwiązywania konfliktów i taktyki przełamywania impasu w negocjacjach (2g)

Kon11	Relacje interpersonalne w grupie zadaniowej. Przygotowanie do negocjowania a spontaniczność reakcji. Podejmowanie decyzji: interakcja w grupie. Zachowania konformistyczne, nonkonformistyczne i anty-konformistyczne. Mechanizmy współpracy i konfliktu a pozycja w grupie interpretacje kulturowe. Interpretacja dylematu więźnia (2g)
Kon12	Kontrolowanie emocji w sytuacji negocjowania i rozwiązywania konfliktu. Techniki rozwiązywania konfliktów i taktyki przełamывania impasu w negocjacjach (2g)
Kon13	Cechy sprawnego negocjatora. Diagnoza własnych sprawności negocjacyjnych i komunikacyjnych. Interpretacja osobowości efektywnej: motywacja, intelekt i wola. Interpretacje kulturowe (2g)
Kon14	Kreatywne podejście do relacji z innymi i oceny własnych możliwości. Nastawienia kooperacyjne a działania asertywne. Typologia umysłu a sprawności menedżerskie i negocjacyjne (2g)
Kon15	Tendencje makiawelistyczne a relacje społeczne. Działania ingracacyjne. Manipulowanie i techniki przeciwstawiania się manipulacji. Negocjowanie a manipulowanie zachowaniem i konstruktywny wpływ społeczny (2g)

## 6. Metody dydaktyczne

Konwersatoria	
M3	Burza mózgów
M6	Dyskusja
M17	Prezentacja multimedialna
M20	Wykłady

## 7. Nakład pracy studenta

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Konwersatoria	20 godz.
W tym metodą e-learning:	0 godz.

Praca własna studenta	
	30 godz.

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

## 8. Kryteria oceny

Warunki zaliczenia przedmiotu:

Zaliczenie przedmiotu wiąże się z kryterium wiedzy i aktywności na zajęciach

Konwersatoria	
Na ocenę 5:	Na ocenę 5 zaliczenie na poziomie (85% wiedzy) i aktywność na zajęciach
Na ocenę 4,5:	Na ocenę 4.5 zaliczenie na poziomie (75% wiedzy) i aktywność na zajęciach
Na ocenę 4:	Na ocenę 4 zaliczenie na poziomie 70% wiedzy i aktywność na zajęciach
Na ocenę 3,5:	Na ocenę 3.5 zaliczenie na poziomie (65% wiedzy)
Na ocenę 3:	Na ocenę 3 zaliczenie na poziomie 60% wiedzy

## 9. Literatura

### **Literatura podstawowa**

1. [1] Z. Nęcki — Negocjacje w biznesie, Kraków, 2000, Wydawnictwo Antykwa  
[2] Z. Nęcki — Komunikacja międzyludzka, Kraków, 2000, Wydawnictwo Antykwa

### **Literatura uzupełniająca**

1. [1] Chępa S., T. Witkowski — Psychologia konfliktów, Wrocław, 2004, Biblioteka Moderadora  
[2] T. Witkowski — Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić, b.m.w., 2000, UNUS  
[3] R. Cialdini — Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, 2010, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne  
R. Cialdini - Pre-swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016.
2. [1] Chępa S., T. Witkowski — Psychologia konfliktów, Wrocław, 2004, Biblioteka Moderadora  
[2] T. Witkowski — Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić, b.m.w., 2000, UNUS  
[3] R. Cialdini — Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańsk, 2010, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne  
R. Cialdini - Pre-swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016.

### **Publikacje prowadzącego**

1. Czajkowski, W., Ciemna triada osobowości. Zagrożenia w relacjach społecznych. [w:] T. Grabińska, P. Szczepański, (red.). Bezpieczeństwo personalne a bezpieczeństwo strukturalne, Zagrożenia miękkim i twardym przymusem, Tom IX, Akademia Wojsk Lądowych im. generała Tadeusz Kościuszki, s. 61-84, 2020.

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

### **Osoby prowadzące zajęcia**

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