

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	2024/2025 zimowy
Semestr studiów	4
Rok studiów	2
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Rok realizacji	2025/2026
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	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

W1	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
U1	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
K1	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

M10	Konwersatorium
M20	Wykłady
Ćwiczenia	
M3	Burza mózgów
M10	Konwersatorium
M17	Prezentacja multimedialna

7. Nakład pracy studenta

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

Ćwiczenia	10 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

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

Ćwiczenia	
Na ocenę 5:	zaliczenie na poziomie 85% wiedzy i aktywności na zajęciach
Na ocenę 4,5:	zaliczenie na poziomie 80% wiedzy i aktywności na zajęciach
Na ocenę 4:	zaliczenie na poziomie 70% wiedzy i aktywności na zajęciach
Na ocenę 3,5:	zaliczenie na poziomie 65% wiedzy i aktywności na zajęciach
Na ocenę 3:	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 Moderadora, 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.