

KARTA PRZEDMIOTU

1. Informacje wstępne

Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Wydział	Wydział Nauk Społecznych i Filologii
Kierunek	Psychologia
Specjalność/Ścieżka specjalizacyjna	—
Poziom PRK	7 PRK
Poziom kształcenia	jednolite studia magisterskie
Forma studiów	studia stacjonarne
Grupa zajęć	—
Liczba punktów ECTS	3
Rodzaj przedmiotu	fakultatywny
Liczba godzin ogółem	24 godz.
Cykl dydaktyczny	2023/2024 zimowy
Semestr studiów	9
Rok studiów	5
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Rok realizacji	2027/2028
Język wykładowy	polski
Osoba odpowiedzialna za przedmiot	mgr Marzena Studniarek-Krzywda (e-mail: mstudniarek-krzywda@uafm.edu.pl)

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

Semestr	Warsztat
9	24 godz. 3 ECTS

2. Cele przedmiotu

C1	<p>Zapoznanie studentów z fazami procesu negocjacyjnego i stylami negocjowania, ze szczególnym uwzględnieniem mechanizmów psychologicznych w procesie.</p> <p>Wykorzystanie poznanych technik negocjacyjnych w warsztatowych grach symulacyjnych.</p> <p>Wprowadzenie studentów w obszar rozpoznawania stylów negocjacyjnych w odniesieniu do reguł wywierania wpływu społecznego.</p>
-----------	--

3. Wymagania wstępne

Brak

4. Opis efektów uczenia się

W1	Wiedza: Zna charakterystykę poszczególnych faz procesu negocjacyjnego, rozróżnia - w odniesieniu do teorii z zakresu emocji i motywacji - poszczególne stany i emocje w procesie negocjacji. W zachowaniach społecznych rozróżnia czynniki nasilające eskalację konfliktu. Rozumie dynamikę i uwarunkowania efektywności komunikacji interpersonalnej oraz funkcjonowanie grup w warunkach negocjowania przestrzeni wspólnych rozwiązań.	EUK7_W6
U1	Umiejętności: Posiada umiejętności umożliwiające zaplanowanie i uczestniczenie w procesie negocjacji. Potrafi zastosować taktyki i techniki negocjacyjne stosownie do sytuacji, wymagającej nawiązania kontaktu z różnego rodzaju przedstawicielami życia społecznego. Posiada umiejętności trafnego rozróżniania mechanizmów wpływu społecznego i manipulacji ukrytej. Stosuje procedury etycznych form narzędzi negocjacyjnych w biznesie.	EUK7_U7
K1	Kompetencje społeczne: Student potrafi współpracować w grupie i w zespołach interdyscyplinarnych, podejmując rolę organizatora negocjacji, konsultanta lub samego negocjatora. Przejawia postawę dojrzałości i otwartości na propozycję uczestniczenia zarówno w projektowaniu, jak i prowadzeniu indywidualnych oraz grupowych działań zawodowych, mających na celu wynegocjowanie rozwiązań lub wybór najkorzystniejszej oferty.	EUK7_KS5

5. Treści programowe

Warsztat (24 godz.)

Kod	Tematyka zajęć (nr semestru: 9)
War1	Wprowadzenie do problematyki negocjacji.
War2	Dynamika procesu negocjacyjnego - charakterystyka faz, strategii oraz przebiegu procesu negocjacji
War3	Mechanizmy poznawcze w negocjacjach - podejmowanie decyzji i spostrzeganie siły w negocjacjach.
War4	Emocje w negocjacjach. Rozwijanie umiejętności obserwacji własnego procesu emocjonalnego oraz przejawu emocji u partnerów negocjacyjnych.
War5	Perswazja i dwutorowość perswazji. Pojęcie manipulacji. Rozróżnienie procesów. Ćwiczenia w rozpoznawaniu ukrytych taktyk i przekazów.
War6	Konflikt jako konstrukt dynamiczny. Rozpoznawanie czynników powodujących eskalację konfliktów w negocjacjach. Gra negocjacyjna: "Przeciwstawne argumenty"
War7	Gra symulacyjna - "Istotne interesy, emocje i wypracowane strategie" - praca zespołowa. Analiza bieżących konfliktów społecznych, konstruowanie propozycji rozwiązań - interaktywne ćwiczenia grupowe.
War8	Kluczowe kompetencje dobrego negocjatora - praca grupowa nad projektem.
War9	Kluczowe kompetencje i strategie dobrego negocjatora - praca grupowa nad projektem - cz. 2.
War10	Zagadnienia etyczne w procesach negocjacyjnych w otoczeniu biznesowym. Odpowiedzialność wynikająca z posiadania wiedzy o wpływach społecznych i przewagi kompetencji interpersonalnych w zawodzie psychologa. Podsumowanie warsztatów.

6. Metody dydaktyczne

Warsztat	
M1	Analiza przypadków
M6	Dyskusja
M7	Gra dydaktyczna
M8	Grywalizacja
M16	Praca w grupach

7. Nakład pracy studenta

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Warsztat	24 godz.
W tym metodą e-learning:	0 godz.

Praca własna studenta	
	51 godz.

Całkowite obciążenia	
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	75 godz.
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	3 ECTS

8. Kryteria oceny

Warunki zaliczenia przedmiotu:

Aktywność na zajęciach i zaliczenie wszystkich ćwiczeń grupowych

Opracowanie projektu udziału w grze symulacyjnej

Warsztat	
Na ocenę 5:	Student posiada szeroką wiedzę o dynamice i przebiegu procesu negocjacyjnego. Potrafi trafnie rozpoznawać mechanizmy poznawcze i proces emocjonalny w negocjacjach, potrafi wpływać intencjonalnie na te procesy. W pełni opanował efektywne stosowanie taktyk i technik negocjacyjnych w rozwiązywaniu konfliktów. Przejawia dojrzałość w braniu odpowiedzialności za swoją postawę i zachowanie etyki w negocjacjach. Aktywnie uczestniczył we wszystkich grupowych interakcjach.
Na ocenę 4,5:	Student posiada wiedzę o dynamice i przebiegu procesu negocjacyjnego. Rozpoznaje mechanizmy poznawcze i proces emocjonalny w negocjacjach. Opanował poprawne stosowanie taktyk i technik negocjacyjnych w rozwiązywaniu konfliktów. Przejawia dojrzałość w braniu odpowiedzialności za swoją postawę i zachowanie etyki w negocjacjach. Aktywnie uczestniczył w większości grupowych interakcji.
Na ocenę 4:	Student posiada podstawową wiedzę o dynamice i przebiegu procesu negocjacyjnego. Rozpoznaje mechanizmy poznawcze i proces emocjonalny w negocjacjach. Opanował stosowanie większości taktyk i technik negocjacyjnych w rozwiązywaniu konfliktów. Stara się przejawiać dojrzałość w braniu odpowiedzialności za swoją postawę i zachowanie etyki w negocjacjach. Uczestniczył w ponad 50% aktywnościach grupowych.
Na ocenę 3,5:	Student posiada fragmentaryczną wiedzę o dynamice i przebiegu procesu negocjacyjnego. Rozpoznaje niektóre mechanizmy poznawcze, nie w pełni rozpoznaje proces emocjonalny w negocjacjach. Opanował stosowanie niektórych taktyk i technik negocjacyjnych w rozwiązywaniu konfliktów. W stopniu podstawowym rozumie kwestię dojrzałości w braniu odpowiedzialności za swoją postawę i zachowanie etyki w negocjacjach. Uczestniczył w 50% lub mniej aktywnościach grupowych.
Na ocenę 3:	Student posiada ubogą wiedzę o dynamice i przebiegu procesu negocjacyjnego. Rozpoznaje niektóre mechanizmy poznawcze, nie w pełni rozpoznaje proces emocjonalny w negocjacjach, popełnia błędy w ocenie zachowań negocjacyjnych. Opanował w bardzo małym stopniu stosowanie niektórych taktyk i technik negocjacyjnych w rozwiązywaniu konfliktów. W bardzo małym stopniu rozumie kwestię dojrzałości w braniu odpowiedzialności za swoją postawę i zachowanie etyki w negocjacjach. Sporadycznie uczestniczył w aktywnościach grupowych.

9. Literatura

Literatura podstawowa

1. Kowalczyk E., Psychologia negocjacji, PWN 2021
Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Warszawa 2011
Chmielecki M., Techniki negocjacji i wywierania wpływu, Helion S.A. 2022
Fisher R., Shapiro D., Emocje w negocjacjach, Warszawa 2009

Literatura uzupełniająca

1. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, GWP 2018
Kennedy G., Negocjować można wszystko, Studio Emka 1999
Kowalewski P., Profesjonalne negocjacje, onepress 2022

10. Informacje dodatkowe dla studentów

Kontakt e-mail: mstudniarek-krzywda@afm.edu.pl