**KONSPEKT PRZEDMIOTU**

Semestr zimowy, rok akad. 2020/2021

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Sztuka negocjacji |
| Kierunek/-i studiów / rok studiów / semestr studiów | Zarządzanie, pierwszy rok, drugi semestr |
| Tryb studiów | Stacjonarny / niestacjonarny |
| Forma zajęć | Wykłady |
| Liczba godzin | 30 (stacjonarne) / 16 (niestacjonarne) |
| Koordynator przedmiotu: | Dr Mariusz Głowacki |
| Jakie są ogólne cele dydaktyczne tego przedmiotu? | 1) Przekazanie studentom wiedzy pozwalającej zrozumieć sztukę negocjacji.2) Zapewnienie umiejętności stosowania strategii i technik negocjacyjnych, analizowania gier i technik wywierania wpływu w negocjacjach, oceny sytuacji negocjacyjnej.3) Uświadomienie społecznej odpowiedzialności osób uczestniczących w negocjacjach, znaczenia negocjacji w kształtowaniu długoterminowych relacji międzyludzkich. |
| Jak są kryteria zaliczenia tego przedmiotu? | Ocenę dostateczną uzyskuje student, który uzyskał 40% punktów z egzaminu pisemnego. |
| Jakie są kryteria zaliczenia tego przedmiotu na ocenę celującą? | Ocenę celującą uzyskuje student, który uzyskał powyżej 85% punktów z egzaminu pisemnego egzaminu. |
| Pozostałe informacje, dotyczące tego przedmiotu, ważne dla studenta | - |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 1****(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student ma podstawową wiedzę na temat zasad wykrywania kłamstwa. |
| Treści zajęć | Blefowanie i wykrywanie kłamstwa w negocjacjach.1. Zasady wykrywania blefowania w negocjacjach. 2. Emocje podczas kłamania i blefowania.3. Sygnały kłamstwa wysyłane ciałem i głosem4. Mimiczne wskazówki kłamstwa |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Paul Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007Rozszerzające / uzupełniające:- Tomasz Witkowski, *Psychomanipulacje*, Oficyna Wydawnicza UNUS, 2000 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 2****(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student rozumie mechanizmy manipulacji. |
| Treści zajęć | Mechanizmy manipulacji wykorzystywane w negocjacjach.1. Czynniki decydujące o sile wywierania wpływu2. Zasady wywieranie wpływu w negocjacjach3. Techniki perswazji.4. Styl komunikacji w wywieraniu wpływu. 5. Gry i taktyki manipulacyjne w negocjacjach. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Tomasz Witkowski, *Psychomanipulacje*, Oficyna Wydawnicza UNUS, 2000Rozszerzające / uzupełniające:- Robert Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 3****(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada podstawową wiedzę na temat strategii radzenia sobie z przeciwstawnymi lub alternatywnymi poglądami. Potrafi stwierdzić czy należy je pomijać, obalać, przyznawać im rację, czy też uwzględniać je poprzez kompromis i postępowanie pojednawcze. |
| Treści zajęć | Metody reagowania na manipulowanie argumentami w negocjacjach.1. Argumentacja jednostronna i wielostronna.2. Argumentacja do przeciwnych odbiorców.3. Argumentacja do neutralnych odbiorców.4. Argumentacja do otwartych odbiorców. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Robert Mayer, *Sztuka argumentacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2008Rozszerzające / uzupełniające:-- Robert Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2016 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 4****(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada podstawową wiedzę na temat strategii radzenia sobie z przeciwstawnymi lub alternatywnymi poglądami. Potrafi stwierdzić, czy należy je pomijać, obalać, przyznawać im rację, czy też uwzględniać je poprzez kompromis i postępowanie pojednawcze. |
| Treści zajęć | Rozpoznawanie i analizowanie argumentów w negocjacjach.1. Przeprowadzenie analizy retorycznej odebranego argumentu.2. Kontekst retoryczny.3. Analiza dobranych słów.4. Analiza estetyki argumentacji. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Robert Mayer, *Sztuka argumentacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2008Rozszerzające / uzupełniające:- Anthony Pratkanis, Elliot Aronson, *Wiek propagandy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 5****(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada wiedzę jakie błędy są najczęściej popełniane w trakcie negocjacji, jak zachowuje się irracjonalny negocjator i jak temu zapobiegać. |
| Treści zajęć | Identyfikowanie częstych błędów popełnianych w negocjacjach – część 1.1. Nieracjonalne zaangażowanie negocjatora.2. Błędne założenia o stałej „wypłacie” do podziału.3. Mechanizm zakotwiczenia w negocjacjach.4. Cele jako kotwice w negocjacjach. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Max H. Bazerman, Margaret A. Neale, *Negocjując racjonalnie*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne LIBRA Pracownia Wydawnicza, Olsztyn 1997Rozszerzające / uzupełniające:- Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia*, Media Rodzina, Poznań 2012 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 6****(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada wiedzę jakie błędy są najczęściej popełniane w trakcie negocjacji, jak zachowuje się irracjonalny negocjator i jak temu zapobiegać. |
| Treści zajęć | Identyfikowanie częstych błędów popełnianych w negocjacjach – część 2.1. Przyjmowanie perspektywy i punktu odniesienia w negocjacjach.2. Wpływ dostępności informacji na negocjacje.3. Nadmierna pewność siebie podczas negocjowania. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Max H. Bazerman, Margaret A. Neale, *Negocjując racjonalnie*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne LIBRA Pracownia Wydawnicza, Olsztyn 1997Rozszerzające / uzupełniające:- Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia*, Media Rodzina, Poznań 2012 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 7****(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada podstawową wiedzę jak obiektywnie ocenić alternatywy każdej ze stron negocjowanego porozumienia, interesy i priorytety. |
| Treści zajęć | Racjonalne myślenie w negocjacjach.1. Zrozumienie interesów strony przeciwnej.2. Zdobywanie alternatyw w negocjacjach.2. Dystrybucyjne i integracyjne podejście do negocjacji.3. Ograniczenia w racjonalnym podejściu do negocjacji. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Max H. Bazerman, Margaret A. Neale, *Negocjując racjonalnie*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne LIBRA Pracownia Wydawnicza, Olsztyn 1997Rozszerzające / uzupełniające:- Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia*, Media Rodzina, Poznań 2012 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 8****(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada podstawową wiedzę, jak zbierać informacje, jak radzić sobie z różnicami w postrzeganiu przez obie strony, jak wykorzystać te różnice na korzyść obu stron i jak wyjść poza proste kompromisy, aby stworzyć prawdziwie integracyjne porozumienie. |
| Treści zajęć | Działania ułatwiające prowadzenie racjonalnych negocjacji.1. Zachowanie budujące zaufanie stron.2. Znaczenie pozyskiwania i przekazania informacji.3. Sztuka zadawania pytań ułatwiająca pozyskanie informacji i sterowanie rozmową. 4. Uzyskiwanie wzajemnych korzyści dzięki wymianie ustępstw.. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000Rozszerzające / uzupełniające:- William Ury, *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 9****(3 godziny – stacjonarne, 2 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada podstawową wiedzę o tym, że w umyśle negocjatora (sprzedawcy lub kupca), wartość liczby absolutnej jest arbitralna, niejednoznaczna, plastyczna i że w rezultacie, druga strona może być łatwo nakłoniona do zapłacenia więcej lub mniej za ten sam produkt. |
| Treści zajęć | Mentalna arytmetyka podczas negocjacji.1. Zasada oddzielania zysków.2. Zasada łączenia strat.3. Zasada oddzielania małych zysków od dużej straty.4. Zasada łączenia małych strat z dużymi zyskami.5. Efekt odbicia.6. Efekt posiadania.7. Koszty utracone.8. Zasada kontrastu. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Daniel Kahneman, *Pułapki myślenia*, Media Rodzina, Poznań 2012Rozszerzające / uzupełniające:- David G. Myers, *Intuicaj. Jej siła i słabość,* Biblioteka Moderatora, 2004 |

|  |
| --- |
| **ZAJĘCIA 10****(3 godziny – stacjonarne, 1 godziny - niestacjonarne)** |
| Po tych zajęciach student (będzie znał/ wiedział/ umiał/ potrafił / rozumiał) | Efekty uczenia się:- Student posiada podstawową wiedzę na temat wpływu określonych emocji na jego osąd. |
| Treści zajęć | Emocje w procesie negocjacji.1. Specyfika emocji. 2. Typowe emocje w negocjacjach.3. Kontrolowanie oczekiwań. 4. Stronnicze myślenie na własny temat.5. Nadmierna pewność siebie.6. Wykorzystanie podświadomości w procesie podejmowania decyzji. |
| Źródło/a do nauki treści z tych zajęć  | Minimalne / obowiązkowe:- Roger Fisher, Daniel Shapiro, *Emocje w negocjacjach*, Jacek Santorski & Co Agencja Wydawnicza, Warszawa 2009Rozszerzające / uzupełniające:- David G. Myers, *Intuicaj. Jej siła i słabość,* Biblioteka Moderatora, 2004 |