**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 głosem  4. 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 2007  Rozszerzające / 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 wpływu  2. Zasady wywieranie wpływu w negocjacjach  3. 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, 2000  Rozszerzające / 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 2008  Rozszerzające / 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 2008  Rozszerzające / 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 1997  Rozszerzające / 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 1997  Rozszerzające / 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 1997  Rozszerzające / 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 2000  Rozszerzające / 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 2012  Rozszerzające / 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 2009  Rozszerzające / uzupełniające:  - David G. Myers, *Intuicaj. Jej siła i słabość,* Biblioteka Moderatora, 2004 |