

Przedmiot do wyboru: (B) Negocjacje polityczne - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Przedmiot do wyboru: (B) Negocjacje polityczne
Kod przedmiotu	14.1--Poli2D-PDW-NP-S20
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Politologia / Politologia - 40 plus
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2021/2022

Informacje o przedmiocie	
Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr hab. Lilla Młodzik, prof. UZ

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Ćwiczenia	30	2	-	-	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zapoznanie z elementarną wiedzą z zakresu negocjacji politycznych, pozwalającą na wyjaśnienie, w jaki sposób ludzie myślą, podejmują decyzje, zachowują się i działają w różnych zbiorowościach i grupach społecznych. Zwrócenie uwagi na różnorodne podejście do zagadnień negocjacji, zrozumienie wzajemnych powiązań i konsekwencji podejmowanych decyzji oraz prześledzenie praktycznych zastosowań negocjacyjnych w życiu politycznym i społecznym.

Wymagania wstępne

Podstawy z zakresu zarządzania organizacją w obszarze decydowania politycznego i biznesowego.

Zakres tematyczny

- Proces podejmowania decyzji a negocjacje. Istota negocjacji: przedstawianie propozycji i ofert oraz kwestia ustępstw. Obszary występowania negocjacji.
- Merytoryczne przygotowanie do negocjacji. Specyfika negocjacji politycznych i biznesowych.
- Przedstawienie konkretnej strategii prowadzenia negocjacji, typy rodzaje.
- Taktyki negocjacyjne: blokujące, ofensywne i zwodnicze.
- Fazy negocjacji i ważniejsze charakterystyki decydentów.
- Dobór zespołów negocjacyjnych
- Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność.
- Postępowanie w trudnych sytuacjach pozycyjnych.
- Negocjacje międzynarodowe – kulturowe uwarunkowania.
- Etyka w negocjacjach.
- Kreatywne metody negocjacji.

Metody kształcenia

Analiza literatury przedmiotu, indywidualne i grupowe projekty, dyskusja grupowa, testy decyzyjne.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbol e efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
ma specjalistyczną wiedzę z zakresu wybranej specjalności	KP2_W10	- dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach	Ćwiczenia
jest gotów do wykorzystania kompetencji społecznych związanych z wybraną specjalnością	KP2_K08	- bieżąca kontrola na zajęciach - dyskusja	Ćwiczenia
Posiada umiejętność integrowania wiedzy z różnych dyscyplin w zakresie nauk społecznych oraz jej zastosowania w nietypowych sytuacjach profesjonalnych.	KP2_U04	- dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach	Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Obecność na zajęciach (20% wartości oceny końcowej), aktywność na zajęciach (30% wartości oceny końcowej), przygotowanie indywidualnych i grupowych zadań mających

charakter teleologiczny. (50% wartości oceny końcowej).

Literatura podstawowa

Kamiński J., (2003), *Negocjowanie, techniki rozwiązywania konfliktów*, Warszawa.

Benedikt A., (2006), *Negocjacje i mediacje w administracji*, Wrocław.

Chęłpa S., Witkowski T. (2015), *Psychologia konfliktów*, Wrocław.

Stelmach J., Brożek B., (2014), *Negocjacje*, Kraków.

Korcz I. (2012), *Podstawy negocjowania biznesowego i politycznego*, Poznań.

Literatura uzupełniająca

Fischer R., Ury W., (1994), *Dochodząc do tak*, Warszawa.

Ury W., (1995), *Odchodząc od nie*, Warszawa.

Mastenbroek W., (1996), *Negocjowanie*, PWN, Warszawa.

Uwagi

brak

Zmodyfikowane przez dr Anita Famuła-Jurczak, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 22-04-2021 15:03)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ