

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Teoria i praktyka negocjacji (Ćw. audytoryjne), PG_00149159						
Kierunek studiów	Politologia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		3.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Nauk Społecznych -> Instytut Politologii -> Zakład Polityk Publicznych i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Barbara Kijewska				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		50.0	80
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z teoretycznymi podstawami negocjacji oraz praktycznymi aspektami komunikacji międzyludzkiej, w tym w wymiarze interpersonalnym i instytucjonalnym (np. władze samorządowe). Nacisk położony zostanie na uwarunkowania komunikacyjne oraz organizacyjne negocjacji. W części praktycznej przewidziana jest symulacja negocjacji wielostronnych (inwestor - samorząd - mieszkańcy)						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[POLL3_K06] Jest gotowy do uznawania i poszanowania różnych punktów widzenia determinowanych odmiennym podłożem politycznym, kulturowym i społecznym.	Bierze udział w negocjacjach z poszanowaniem stanowisk drugiej strony	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[POLL3_U06] Potrafi wyjaśnić i opisać zasady oraz wartości demokratycznego państwa oraz aktywnie uczestniczyć w dyskursie publicznym.	Umie wskazać na zasady i wartości w prowadzeniu negocjacji	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[POLL3_U14] Umie przygotowywać wystąpienia ustne dotyczące zagadnień szczegółowych z zastosowaniem źródeł oraz ujęć teoretycznych.	Bierze udział w negocjacjach reprezentując określoną stronę i stanowisko	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[POLL3_U05] Umie określać mechanizmy funkcjonowania organizacji politycznych, w tym planować i organizować pracę swoją i zespołu, przygotowując projekty społeczne, polityczne, ekonomiczne, obywatelskie (także te, które polegają na współdziałaniu z innymi osobami), uwzględnia przy tym aspekty prawne i polityczne z zakresu nauk o polityce, samodzielnie uzupełniając wiedzę i zdobywając informacje, korzystając z różnych źródeł i możliwości technologicznych.	Zna formalno-prawne aspekty negocjacji	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[POLL3_U04] Posiada podstawowe umiejętności w zakresie prognozowania procesów i zjawisk politycznych ze szczególnym uwzględnieniem zagrożeń dla porządku prawnego, społecznego i politycznego.	Określa czynniki, które utrudniły uniemożliwiły lub utrudniły porozumienie podczas symulacji negocjacji	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[POLL3_W08] Posiada wiedzę o demokracji, społeczeństwie obywatelskim, kulturze politycznej i istocie dyskursu publicznego w ujęciu historycznym i współczesnym.	Wie jakie prawa ma obywatel w konsultacjach społecznych ze stroną samorządową	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[POLL3_K02] Jest przygotowany do uczestnictwa w budowaniu zinstytucjonalizowanych form aktywności obywatelskiej, w tym do pełnienia roli lidera.	Zna formy uczestnictwa w konsultacjach społecznych	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[POLL3_K01] Jest przygotowany do uczestnictwa w życiu publicznym oraz w zespołach realizujących projekty społeczne, polityczne i obywatelskie na różnych poziomach partycypacji, wykorzystuje nabytą wiedzę, umiejętności i kompetencje, aby działać w sposób przedsiębiorczy.	Uczestniczy w symulacji negocjacji	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[POLL3_U01] Potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać zachowania jednostki i grup społecznych w życiu społecznym a zwłaszcza politycznym.	Uwzględnia wielość czynników odpowiadających za zachowania komunikacyjne	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[POLL3_W02] Ma uporządkowaną wiedzę szczegółową z zakresu wybranego modułu (specjalizacji) na kierunku politologia.	Zna pojęcia i strategie negocjacyjne	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[POLL3_W12] Zna i rozumie mechanizmy rządzenia i podejmowania decyzji politycznych, w tym zna podstawowe zasady i związki zachodzące między zarządzaniem, organizowaniem i inne interakcje na linii przedsiębiorczość i polityka, ma wiedzę na temat zagrożeń i wyzwań stojących przed polityką w tym o zasadach tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości.	Rozumie jakie znaczenie mają konsultacje oraz bardziej rozbudowane narzędzia partycypacji społecznej w decydowaniu politycznym	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[POLL3_W03] Ma podstawową wiedzę o roli człowieka w życiu społecznym a zwłaszcza politycznym oraz o jego interakcjach z otoczeniem społecznym, politycznym, kulturowym, prawnym i ekonomicznym.	Zna warunki prawidłowej komunikacji i interakcji społecznej	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[POLL3_K04] Jest przygotowany do pracy w organizacjach i instytucjach publicznych, w tym organach administracji publicznej, partiach politycznych oraz innych organizacji krajowych i międzynarodowych.	Współpracuje w grupie przestrzegając norm kulturowych	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[POLL3_U07] Posiada umiejętności niezbędne dla partycypacji w życiu publicznym, umie samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie.	Przygotowuje i opracowuje materiały na ćwiczenia	[SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[POLL3_U12] Potrafi analizować, oceniać i wykorzystywać treści przekazu medialnego.	Weryfikuje źródła informacji	[SU5] realizacja zadania problemowego
Treści przedmiotu	1. Geneza i istota negocjacji. 2. Uwarunkowania komunikacyjne negocjacji: kontekst, sytuacja komunikacyjna, kompetencja komunikacyjna. 3. Wpływ społeczny: techniki wywierania wpływu 4. Taktyki i style negocjacyjne. 5. Negocjacje wielostronne: włączanie interesariuszy i metody partycypacji 6. Symulacja negocjacji		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	udział w symulacji negocjacji	40.0%	40.0%
	prezentacja: techniki wpływu społecznego	20.0%	20.0%
	test	40.0%	40.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Doliński, D., Grzyb, T. (2023). <i>Sto technik wpływu społecznego: Kiedy i dlaczego wywieranie wpływu na innych jest skuteczne</i>. Smak Słowa Cialdini R. (1999), Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Fisher R. (2013), Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Giddens, A., Sutton, P. W. (2012), Socjologia, Warszawa: PWN, s. 251-279
	Uzupełniająca lista lektur	Gesteland R. (2000): Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN Lewicki R.J., Saunders D.M., Barry B., Minton J.W. (2005), Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań. Lunden B., Rosell L. (2003), Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach, BL Info Polska Sp. z o.o., Gdańsk. Matsumoto, D. R., Frank, M. G., & Hwang, H. S. (2013), Nonverbal Communication: Science and Applications. Los Angeles: SAGE Publications, Inc. Nęcki Z. (2000)], Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Znajomość terminów: np. BATNA, granica, kontekst sytuacyjny, kompetencja komunikacyjna Znajomość metod partycypacyjnych - szczególnie w przypadku włączania strony społecznej	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.