

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Teoria i praktyka negocjacji (Ćw. audytoryjne), PG_00190992						
Kierunek studiów	Politologia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2028/2029		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
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		45.0	75
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_W04] Ma zaawansowaną wiedzę na temat historycznych, ekonomicznych, społecznych, prawnych, etycznych i kulturowych uwarunkowań życia politycznego oraz struktur, w których to życie się toczy, ich genezy i przemian.	zna normy i uwarunkowania mogące wpływać na proces negocjacji	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[POLL3_W02] Ma zaawansowaną wiedzę o roli człowieka w życiu społecznym a zwłaszcza politycznym oraz o jego interakcjach z otoczeniem społecznym, politycznym, kulturowym, prawnym i ekonomicznym.	wie w jaki sposób negocjować w określonych środowiskach	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[POLL3_U13] 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] 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_U04] 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_U03] Posiada 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_K03] 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_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_K02] Jest przygotowany do określania priorytetów służących realizacji zadań własnych i powierzanych innym, a także do uczestnictwa w budowaniu zinstytucjonalizowanych form aktywności obywatelskiej, w tym pełnienia roli lidera.	Zna formy uczestnictwa w konsultacjach społecznych	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[POLL3_W11] Zna w zaawansowanym stopniu mechanizmy rządzenia i podejmowania decyzji politycznych, w tym zna zasady i związki zachodzące między zarządzaniem, organizowaniem i inne interakcje na linii przedsiębiorczość i polityka, ma zaawansowaną 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_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
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> 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
	prezentacja: techniki wpływu społecznego	20.0%	20.0%
	udział w symulacji negocjacji	40.0%	40.0%
	test	40.0%	40.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Fisher R. (2013), Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.</p> <p>Kijewska B. (2024), Ekologia: polityczne zobowiązania, społeczna powinność, Poznań: FNCE, s. 80-101</p> <p>Mrozowska S., Kijewska B. (2015), Włączanie interesariuszy (stakeholder involvement) w proces rozwoju energetyki jądrowej w Polsce. W: Przystępność w XXI wieku : zapobieganie i zwalczanie : problemy technologiczno-informatyczne / Pływaczewski Emil W., Filipkowski Wojciech, Rau Zbigniew (red.), Warszawa, LEX a Wolters Kluwer business, s.247-266.</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	Cialdini R. (1999), Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Znajomość terminów: np. BATNA, granica, kontekst sytuacyjny, kompetencja komunikacyjna</p> <p>Znajomość metod partycypacyjnych - szczególnie w przypadku włączania strony społecznej</p>		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.