

KARTA KURSU

Nazwa	NEGOCJACJE SPOŁECZNE
Nazwa w j. ang.	<i>Social Negotiation Learning</i>

Koordynator	mgr Piotr Ufnal	Zespół dydaktyczny
		mgr M. Łubiński
Punktacja ECTS*		

Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest nauczanie studentów negocjacji społecznych. Kurs obejmuje zrozumienie dynamiki relacji interpersonalnych, rozpoznawanie różnych perspektyw i znajdowanie wzajemnie korzystnych rozwiązań. Rozwijając te umiejętności, jednostki mogą budować silniejsze więzi, wzmacniać zaufanie i bardziej skutecznie rozwiązywać konflikty społeczne.

Warunki wstępne:

Wiedza	Znajomość podstawowych pojęć związanych z konfliktami i negocjacjami
Umiejętności	Zdolność logicznego myślenia i argumentowania
Kursy	Psychologia społeczna, Socjologia, Komunikacja społeczna, Wprowadzenie do mediacji i negocjacji

Efekty kształcenia:

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W 01. Student ma wiedzę jak prowadzić negocjacje społeczne. Zna techniki negocjacyjne.	K_W01
	W 02. Student zna i rozumie zagadnienia z zakresu komunikacji niezbędne w prowadzeniu negocjacji społecznych oraz w zarządzaniu konfliktem.	K_W02
	W 03. Student zna i rozumie korzyści wynikające z zastosowania poszczególnych technik negocjacyjnych w życiu społecznym.	K_W03

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U 01. Student potrafi określić czym są negocjacje i w jakich sytuacjach konieczne jest ich prowadzenie.	K_U01
	U 02. Student potrafi zastosować określone strategie i techniki w zarządzaniu konfliktem.	K_U02
	U 03. Student potrafi prowadzić negocjacje społeczne w sytuacjach konfliktowych.	K_U03

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K 01. Student uzyskuje kompetencje w zakresie komunikowania się z otoczeniem społecznym i zawodowym, oraz rozwiązywania konfliktów w oparciu o negocjacje. K 02. Student realizuje zadania indywidualne i zespołowe w ramach prowadzenia negocjacji społecznych, oraz wykazuje się umiejętnością posługiwania się różnymi technikami negocjacyjnymi i fachową terminologią z zakresu negocjacji.	K_K01 K_K02

studia stacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin				30								

studia niestacjonarne

Organizacja												
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach										
		A		K		L		S		P		E
Liczba godzin				20								

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:

Zajęcia są mają charakter warsztatowy, z nastawieniem na praktykę. Składają się z części teoretycznej i praktycznej. Część teoretyczna (prezentacja multimedialna) przybliży podstawowe aspekty negocjacji społecznych oraz komunikacji interpersonalnej, które są następnie przedmiotem ćwiczeń praktycznych. Po ćwiczeniach następuje analiza wykonanych zadań oraz dyskusja panelowa na temat ćwiczeń. Studenci udzielają sobie nawzajem informacji zwrotnej z wykonanych zadań oraz, ewentualnie, dzielą się własnymi doświadczeniami. Zajęcia odbywają się z wykorzystaniem następujących metod dydaktycznych: praca grupowa, dyskusja nad wykonanym zadaniem, studium przypadku, omawianie wyniku gier negocjacyjnych.

Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne:

Zajęcia są mają charakter warsztatowy, z nastawieniem na praktykę. Składają się z części teoretycznej i praktycznej. Część teoretyczna (prezentacja multimedialna) przybliży podstawowe aspekty negocjacji społecznych oraz komunikacji interpersonalnej, które są następnie przedmiotem ćwiczeń praktycznych. Po ćwiczeniach następuje analiza wykonanych zadań oraz dyskusja panelowa na temat ćwiczeń. Studenci udzielają sobie nawzajem informacji zwrotnej z wykonanych zadań oraz, ewentualnie, dzielą się własnymi doświadczeniami. Zajęcia odbywają się z wykorzystaniem następujących metod dydaktycznych: praca grupowa, dyskusja nad wykonanym zadaniem, studium przypadku, omawianie wyniku gier negocjacyjnych.

Formy sprawdzania efektów kształcenia – studia stacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01						X	X			X			
W02		X				X	X			X			
U01		X				X	X			X			
U02						X	X	X		X			
K01						X	X	X		X			
K02		X				X	X			X			

Formy sprawdzania efektów kształcenia – studia niestacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01						X	X			X			
W02		X				X	X			X			
U01		X				X	X			X			
U02						X	X	X		X			
K01						X	X	X		X			
K02		X				X	X			X			

studia stacjonarne

Kryteria oceny	Obecność na zajęciach: 20% Aktywność na zajęciach: 30% Realizacja scenek negocjacyjnych oraz udział w grach negocjacyjnych: 30% Dwie prace pisemne (eseje): 20%
----------------	--

studia niestacjonarne

Kryteria oceny	Obecność na zajęciach: 20% Aktywność na zajęciach: 30% Realizacja scenek negocjacyjnych oraz udział w grach negocjacyjnych: 30% Dwie prace pisemne (eseje): 20%
----------------	--

Uwagi	bez uwag
-------	----------

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

studia stacjonarne/ niestacjonarne:

1. Style i techniki negocjacyjne w poszczególnych etapach negocjacji społecznych.
2. Etapy negocjacji społecznych - przygotowanie, prezentacja problemów, szukanie rozwiązań, zamknięcie negocjacji.
3. Analiza procesu negocjacyjnego - Istota negocjacji, charakterystyka i założenia procesu
4. Charakterystyka stylów negocjowania – win-win, przegrany-przegrany, styl twardy-miękki
5. Negocjacje społeczne pozycyjne kontra negocjacje społeczne problemowe.
6. Konflikt społeczny jako warunek negocjacji, charakterystyka i zrozumienie konfliktu.
7. Charakterystyka konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych, strategie rozwiązywania konfliktów.
8. Znaczenie konfliktu w relacjach międzyludzkich. Pozytywne i negatywne skutki konfliktów.
9. Gry i symulacje sytuacji negocjacyjnych w życiu społecznym.
10. Dyskusja nt. problemów przedstawionych podczas konwersatoriów.
11. Dyskusja nt. gier negocjacyjnych.

Wykaz literatury podstawowej:

1. Magdalena Tabernacka, *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa, Wolters Kluwer 2024.
2. Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, *Dochodząc do TAK: negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1999.
3. William Ury, *Siła pozytywnego Nie*, Poznań, Rebis 2007.
4. Robert Rządca, *Negocjacje w interesach*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2003.
5. Andrzej Słaboń, *Konflikt społeczny i negocjacje*, Kraków, 2020.
6. Leszek Gracz, Kamila Słupińska (red.), *Negocjacje i komunikacja*, Lublin, 2015.

Wykaz literatury uzupełniającej:

1. Robert Fisher, Daniel Shapiro, *Emocje w negocjacjach*, Warszawa, Czarna Owca 2003.
2. Daniel Goleman, *Inteligencja emocjonalna*, Warszawa, Media Rodzina 1997.
3. Fredric Bohm, Stefan Laurell, *Rozwiązywanie konfliktów*, Wydawnictwo BL Info Polska, Gdańsk 2005.

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia stacjonarne:

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	30
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	8
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	(2x4) 8
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	4
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia niestacjonarne:

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	20
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	9
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	(2x4) 8
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	8
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	5
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2