

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu zajęć:	Podstawy negocjacji				
Rok akademicki:	2019/2020	Kod:	GIGR-2-114-PS-s	Punkty ECTS:	3
Wydział:	Górnictwa i Geoinżynierii				
Kierunek:	Inżynieria Górnicza	Specjalność:	Przeróbka surowców mineralnych		
Poziom studiów:	Studia II stopnia	Forma studiów:	Stacjonarne		
Język wykładowy:	Polski	Profil:	Ogólnoakademicki (A)	Semestr:	1
Strona www:	—				
Prowadzący moduł:	dr Augustynek Andrzej (aAugust@agh.edu.pl)				

Treści programowe zapewniające uzyskanie efektów uczenia się dla modułu zajęć

Moduł pozwala na poznanie różnych form i technik negocjacji przydatnych w pracy zawodowej.

Opis efektów uczenia się dla modułu zajęć

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Powiązania z KEU	Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta w ramach poszczególnych form zajęć i dla całego modułu zajęć
Wiedza: zna i rozumie			
M_W001	Stuchacze zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności w zakresie negocjowania, argumentowania, motywowania i bronięcia się przed manipulacją.	IGR2A_W01	Kolokwium, Aktywność na zajęciach
M_W002	student zdobywa podstawy wiedzy z zakresu osiągania porozumienia, rozwiązywania konfliktów i osiągania kompromisu na drodze negocjacji i mediacji	IGR2A_W01	Aktywność na zajęciach, Kolokwium, Prezentacja
M_W003	student poznaje zagadnienia z zakresu psychologii negocjacji i wpływu na innych przydatnych w każdej pracy zawodowej	IGR2A_W01	Kolokwium, Prezentacja, Aktywność na zajęciach
Umiejętności: potrafi			

M_U001	Słuchacze zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności w zakresie argumentowania, motywowania i bronięcia się przed manipulacją.	IGR2A_U03, IGR2A_U04	Aktywność na zajęciach, Prezentacja
Kompetencje społeczne: jest gotów do			
M_K001	Student ma szacunek dla wiedzy, postawę afirmatywną dla permanentnej edukacji, polepszenie umiejętności komunikacyjnych	IGR2A_K03, IGR2A_K02	Referat, Aktywność na zajęciach

Liczba godzin zajęć w ramach poszczególnych form zajęć

Suma	Forma zajęć dydaktycznych										
	Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
30	15	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Matryca kierunkowych efektów uczenia się w odniesieniu do form zajęć i sposobu zaliczenia, które pozwalają na ich uzyskanie

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Forma zajęć dydaktycznych										
		Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
Wiedza: zna i rozumie												
M_W001	Słuchacze zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności w zakresie negocjowania, argumentowania, motywowania i bronięcia się przed manipulacją.	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_W002	student zdobywa podstawy wiedzy z zakresu osiągnięcia porozumienia, rozwiązywania konfliktów i osiągnięcia kompromisu na drodze negocjacji i mediacji	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M_W003	student poznaje zagadnienia z zakresu psychologii negocjacji i wpływu na innych przydatnych w każdej pracy zawodowej	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Umiejętności: potrafi												

M_U001	Słuchacze zdobędą wiedzę teoretyczną oraz praktyczne umiejętności w zakresie argumentowania, motywowania i bronienia się przed manipulacją.	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kompetencje społeczne: jest gotów do												
M_K001	Student ma szacunek dla wiedzy, postawę afirmatywną dla permanentnej edukacji, polepszenie umiejętności komunikacyjnych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Udział w zajęciach dydaktycznych/praktyka	30 godz
Przygotowanie do zajęć	12 godz
przygotowanie projektu, prezentacji, pracy pisemnej, sprawozdania	15 godz
Samodzielne studiowanie tematyki zajęć	15 godz
Egzamin lub kolokwium zaliczeniowe	2 godz
Dodatkowe godziny kontaktowe	1 godz
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	75 godz
Punkty ECTS za moduł	3 ECTS

Pozostałe informacje

Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć (szczegółowy program wykładów i pozostałych zajęć)

Wykład

Podstawy negocjacji

1. Psychologiczne determinanty sukcesu negocjacyjnego m.in. takie jak: zdolność do empatii (rozumienie emocji, motywów i działań innych osób, rozwijanie inteligencji emocjonalnej); umiejętność szybkiego przystosowywania się do zmian, zdolności komunikacyjne i inne

2. Komunikacja jako jedna z bardzo ważnych aspektów negocjacji, łatwość komunikowania się z innymi i umiejętność oddziaływania (wpływanie, tworzenia odpowiedniego nastroju) na drugą stronę (perswazją, przekonywaniem),

3. Negocjacje jako proces komunikowania się w sytuacji konfliktu interesów stron.

4. Negocjacje jako forma psychologicznej gry na podstawie "teorii gier", która jest dziedziną matematyki, badającą, jakie podmiot powinien podejmować decyzje w konfliktach sformalizowanych, zwanych grami. (jednym z twórców współczesnej teorii gier był polski matematyk H. Steinhaus.)

6. Konflikt – jego rodzaje, uwarunkowania, cechy, fazy i sposoby rozwiązywania (konflikty interpersonalne, grupowe, jawne, ukryte, racjonalne, irracjonalne,

spontaniczne, inspirowane)

7.Istota negocjacji: przedstawianie propozycji i ofert oraz kwestia ustępstw.

8.Merytoryczne przygotowanie do negocjacji (interesy, opcje, obiektywne kryteria przewyższania różnic, alternatywy negocjacji, propozycje porozumienia końcowego). Przedstawienie konkretnej propozycji prowadzenia negocjacji: strategia przełamująca (W. Ury)

9.Taktyki negocjacyjne: blokujące, ofensywne, zwodnicze. Sposoby radzenia sobie z nimi.

10.Siła negocjacji -BATNA-Best Alternative To Negotiated Agreement.

11.Czynniki istotne dla przebiegu negocjacji (miejsce, atmosfera i inne). Fazy negocjacji.

12.Skład zespołów negocjacyjnych i role uczestników.

13.Style prowadzenia negocjacji i ich skuteczność (różne klasyfikacje).

14.Postępowanie w trakcie trudnych negocjacji pozycyjnych.

15.Negocjacje międzynarodowe – kulturowe uwarunkowania.

Ćwiczenia audytoryjne

Praktyczne aspekty negocjacji

Metody i techniki kształcenia:

Wykład: Treści prezentowane na wykładzie są przekazywane w formie prezentacji multimedialnej w połączeniu z klasycznym wykładem tablicowym wzbogaconymi o pokazy odnoszące się do prezentowanych zagadnień.

Ćwiczenia audytoryjne: Podczas zajęć audytoryjnych studenci na tablicy rozwiązują zadane wcześniej problemy. Prowadzący na bieżąco dokonuje stosowanych wyjaśnień i moderuje dyskusję z grupą nad danym problemem.

Warunki i sposób zaliczenia poszczególnych form zajęć, w tym zasady zaliczeń poprawkowych, a także warunki dopuszczenia do egzaminu:

–

Zasady udziału w poszczególnych zajęciach, ze wskazaniem, czy obecność studenta na zajęciach jest obowiązkowa:

Wykład:

– Obecność obowiązkowa: Nie

– Zasady udziału w zajęciach: Studenci uczestniczą w zajęciach poznając kolejne treści nauczania zgodnie z sylabusem przedmiotu. Studenci winni na bieżąco zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Rejestracja audiowizualna wykładu wymaga zgody prowadzącego.

Ćwiczenia audytoryjne:

– Obecność obowiązkowa: Tak

– Zasady udziału w zajęciach: Studenci przystępując do ćwiczeń są zobowiązani do przygotowania się w zakresie wskazanym każdorazowo przez prowadzącego (np. w formie zestawów zadań). Ocena pracy studenta może bazować na wypowiedziach ustnych lub pisemnych w formie kolokwium, co zgodnie z regulaminem studiów AGH przekłada się na ocenę końcową z tej formy zajęć.

Sposób obliczania oceny końcowej

–

Sposób i tryb wyrównywania zaległości powstałych wskutek nieobecności studenta na zajęciach:

–

Wymagania wstępne i dodatkowe, z uwzględnieniem sekwencyjności modułów

–

Zalecana literatura i pomoce naukowe

- . Mastenbroek W. (1996). Negocjowanie. Warszawa, PWN.
- . Sztumski J. (2000). Konflikty Społeczne. Częstochowa Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej.
- . Augustynek A. Sugestia, manipulacja, hipnoza. Difin.

Publikacje naukowe osób prowadzących zajęcia związane z tematyką modułu

1. A. Augustynek, Wstęp do Psychologii Difin 2010
2. Augustynek A. Sugestia, manipulacja, hipnoza. Difin Warszawa 2009
3. Augustynek A. Psychopatologia człowieka dorosłego Difin Warszawa 2015.

Informacje dodatkowe

Brak