



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Psychologia negocjacji i rozwiązywania konfliktów [S1DSwB1>PNiRK]

Przedmiot

Kierunek studiów

Data Science w biznesie

Rok/Semestr

3/5

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

15

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

15

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

3,00

Koordynatorzy

dr inż. Karolina Bondarowska

karolina.bondarowska@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Znajomość podstaw komunikacji interpersonalnej - zrozumienie procesów komunikacyjnych i umiejętność rozpoznawania barier komunikacyjnych. Gotowość do uczestniczenia w symulacjach, ćwiczeniach i analizach przypadków, które wymagają aktywnego udziału w dyskusjach.

Cel przedmiotu

Rozwój umiejętności skutecznego negocjowania oraz rozwiązywania konfliktów w różnych kontekstach, zarówno zawodowych, jak i osobistych. Rozwój kompetencji interpersonalnych, w tym umiejętności pracy w zespole, zarządzania emocjami, asertywności, rozwiązywania trudnych sytuacji oraz budowania pozytywnych relacji w środowisku zawodowym.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

1. Charakteryzuje kluczowe wyzwania etyczne, społeczne i psychologiczne związane z procesami negocjacyjnymi i mediacyjnymi w biznesie [DSB1_W06].
2. Opisuje modele ekonomiczne oraz strategie negocjacyjne stosowane w rozwiązywaniu konfliktów i zarządzaniu zespołami [DSB1_W09].

3. Wyjaśnia zasady prowadzenia negocjacji i mediacji, etapy procesu negocjacyjnego oraz rolę motywacji i psychologii przywództwa w skutecznych negocjacjach [DSB1_W10].

Umiejętności:

1. Dobiera źródła informacji oraz narzędzia analizy konfliktów, identyfikując ich przyczyny i wybierając optymalne strategie negocjacyjne [DSB1_U01].
2. Stosuje techniki negocjacyjne i mediacyjne w rozwiązywaniu sytuacji problemowych, analizując rzeczywiste przypadki i prowadząc symulacje negocjacyjne [DSB1_U02].
3. Formułuje strategie negocjacyjne i mediacyjne dostosowane do specyfiki konfliktu, uwzględniając presję czasu, wpływ emocji i psychologiczne mechanizmy decyzyjne [DSB1_U05].
4. Dokonuje krytycznej analizy procesu negocjacyjnego, oceniając skuteczność zastosowanych metod oraz wpływ komunikacji na wynik negocjacji [DSB1_U07].
5. Argumentuje wybór strategii negocjacyjnej i mediacyjnej, uzasadniając decyzje na podstawie analizy rzeczywistych przypadków oraz studiów przypadków biznesowych [DSB1_U11].
6. Współpracuje w zespołach negocjacyjnych, wykorzystując techniki asertywności, analizy motywacji oraz metody radzenia sobie ze stresem [DSB1_U14].

Kompetencje społeczne:

1. Krytycznie analizuje własne umiejętności negocjacyjne i mediacyjne, dążąc do ich doskonalenia oraz dostosowania do dynamicznych warunków biznesowych [DSB1_K01].
2. Angażuje się w inicjatywy negocjacyjne i mediacyjne, dążąc do osiągnięcia rozwiązań korzystnych dla obu stron w duchu zasady „win-win” [DSB1_K03].
3. Podejmuje inicjatywy w zakresie negocjacji i mediacji, konstruując skuteczne strategie rozwiązywania konfliktów w organizacjach [DSB1_K04].

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wykład - zaliczenie na podstawie kolokwium i uzyskanie minimum 50% punktów. Ocena końcowa może być wyższa za aktywne uczestniczenie w dyskusjach podczas wykładów.

Ćwiczenia - ocena końcowa na podstawie punktów uzyskanych z realizacją zadań cząstkowych. Zaliczenie za uzyskanie minimum 50% punktów.

Treści programowe

Wykłady: Komunikacja. Wprowadzenie do psychologii konfliktów. Style kierowania. Sytuacje problemowe. Sposoby radzenia sobie w sytuacjach problemowych. Wprowadzenie do negocjacji i mediacji. Rodzaje i przebieg procesu negocjacji. Cechy dobrego negocjatora. Motywacja pracowników w organizacjach - modele i techniki. Psychologia przywództwa. Etyka i odpowiedzialność społeczna. Ćwiczenia: analizowanie studium przypadków - rozpoznawanie przyczyn konfliktów. Ćwiczenia w rozwiązywaniu konfliktów metodami negocjacji i mediacji. Przygotowanie się od negocjacji, przeprowadzenie i poszukiwanie kompromisu. Przygotowanie kontraktu. Analiza wypracowanych rozwiązań. System motywacyjny. Opracowanie strategii radzenia sobie ze stresem zawodowym.

Tematyka zajęć

Tematy wykładów:

1. Przebieg procesu komunikacji i czynniki na niego wpływające.
2. Wprowadzenie do psychologii konfliktów i ich rozwiązywania w środowisku zawodowym.
3. Style zarządzania, ich wpływ na efektywność zespołu i przyczyny powstawania konfliktów.
4. Negocjacje i mediacje jako sposoby rozwiązywania sytuacji problemowych. Style negocjacyjne. Techniki i metody stosowane w negocjacjach. Fazy procesu negocjacji. Presja, perswazja i manipulowanie.
5. Motywacja pracowników w organizacjach.
6. Psychologia przywództwa - cechy skutecznego lidera.
7. Etyka i odpowiedzialność społeczna.

Tematy ćwiczeń:

1. Symulacje negocjacyjne - praca w parach lub grupach, odgrywanie ról w różnych sytuacjach negocjacyjnych. Analiza zastosowanych strategii i osiągniętych efektów. Ćwiczenia z asertywności - wyrażanie swoich potrzeb i opinii w sposób asertywny.

2. Ćwiczenie "Win-Win" poszukiwanie rozwiązań, które zaspokajają interesy obu stron.
3. Negocjacje w warunkach presji czasu - studenci muszą przeprowadzić negocjacje w określonym, krótkim czasie. Uczenie się podejmowania szybkich decyzji, radzenia sobie ze stresem i efektywnego wykorzystania ograniczonych zasobów. Rozpoznawanie emocji i ich wpływ na negocjacje. Ćwiczenie z udzielania i przyjmowania konstruktywnej krytyki.
4. Analiza przypadków (case studies) - analizowanie rzeczywiste lub hipotetycznych przypadków konfliktów zarówno w pracy, jak i w życiu codziennym. Wybór strategii ich rozwiązania.
5. Ćwiczenia z rozwiązywania konfliktów, poszukiwania różnych rozwiązań i wybór najbardziej optymalnego. Ćwiczenia z mediacji.
6. Radzenie sobie z "trudnym rozmówcą" - ćwiczenie technik rozwiązywania konfliktów w sytuacjach, gdy rozmówca jest szczególnie trudny (np. agresywny, oporny na zmiany). Rozwiązywanie krótkich testów, które pomagają studentom poznać własną osobowość negocjacyjną (np. preferencje w podejmowaniu decyzji, reakcje na stres, radzenie sobie w trudnych sytuacjach). Omawianie wyników.
7. Zaplanowanie systemu motywacyjnego dla zespołu.

Metody dydaktyczne

Wykłady multimedialne. E-learning - materiały online, nagrania. Studia przypadków (case studies). Dialogi, rozmowy, dyskusje, wymiana doświadczeń. Odgrywanie scenek. Analiza przypadków.

Literatura

Podstawowa:

Kowalczyk E., Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2024

Rosenberg Marshall B., Rozwiązywanie konfliktów poprzez porozumienie bez przemocy, Wydawnictwo Czarna Owca, 2024

Borecka-Biernat D., Wajszczyk K., Wałęcka-Matyja K., Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych. Wybrane problemy, Wydawnictwo Difin, 2019

Uzupełniająca:

Roszkowska E., Wybrane modele negocjacji, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011

Cialdini R. B., Wywieranie wpływu na ludzi. Psychologia perswazji, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2023

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	75	3,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	45	2,00