

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu w języku polskim: PSYCHOLOGIA KONFLIKTU I NEGOCJACJI							Kod przedmiotu: KNS/Z-IP/PM/41		
Nazwa przedmiotu w języku angielskim: PSYCHOLOGY OF CONFLICT AND NEGOTIATION									
Kierunek studiów: ZARZĄDZANIE			Profil: praktyczny				Poziom studiów: I stopień		
Specjalność/specjalizacja: Psychologia Menedżerska			Forma zaliczenia przedmiotu: zaliczenie na ocenę				Semestr studiów: 5		
Nazwa grupy zajęć: zajęcia specjalnościowe			Język w jakim prowadzone są zajęcia: polski						
Tryb studiów	Forma zajęć							Ogólna liczba godzin	Liczba punktów ECTS:
	W	Ćw.	Konw.	Lab.	Proj.	Sem.	Zajęcia terenowe		
Tryb stacjonarny	15	15	-	-	-	-	-	30	3
Tryb niestacjonarny	9	15	-	-	-	-	-	24	
Jednostka realizująca przedmiot, wydział: Kolegium Nauk Społecznych									
Odpowiedzialny za opracowanie karty przedmiotu (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko, adres e-mail): dr Jacek Skorus (jskorus@wszop.edu.pl)									
CEL PRZEDMIOTU									
C1.	Zapoznanie studentów z etapami prowadzenia negocjacji, stylami negocjacyjnymi oraz strategiami ich prowadzenia. Zapoznanie z technikami negocjacyjnymi oraz możliwościami ich stosowania.								
C2.	Zapoznanie studentów z aspektami komunikacji werbalnej i pozawerbalnej oraz jej znaczenia w rozwiązywaniu konfliktów. Zapoznanie z technikami wywierania wpływu i możliwościami obrony przed nimi.								
C3.	Rozwijanie u studentów postawy odpowiedzialności zawodowej i nastawienia do współpracy w sytuacjach konfliktowych. Rozwijanie w studentach postawy asertywnej w negocjacjach i kontaktach biznesowych.								
WYMAGANIA WSTĘPNE									
1.	Wiedza z zakresu komunikacji interpersonalnej.								

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ		METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ	ODNIESIENIE DO:	
			TREŚCI PROGRAMOWYCH	KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ
EU1	Student posiada wiedzę z zakresu negocjacji, w tym ich psychologicznych podstaw, etapów, stylów i technik prowadzenia w sytuacjach konfliktowych.	kolokwium całościowe	W1, W2 ĆW1, ĆW2	ZI K_W 03 ZI K_W 10
EU2	Student posiada wiedzę na temat komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach, zna psychologiczne mechanizmy manipulacji oraz metody obrony przed wpływem społecznym.	kolokwium całościowe	W4, W5 ĆW3, ĆW4	ZI K_W 02 ZI K_W 03
EU3	Student potrafi zaplanować, przygotować i przeprowadzić proces negocjacyjny w środowisku organizacyjnym, uwzględniając dynamikę konfliktu, emocje stron oraz uwarunkowania interpersonalne.	demonstracja umiejętności praktycznych (symulacja negocjacji) + obserwacja działań studenta potwierdzona zapisem	W3, W5 ĆW1, ĆW4, ĆW5	ZI K_U 05 ZI K_U 07

TREŚCI PROGRAMOWE

L.p.	WYKŁAD	Liczba godzin	
		S	N
W1	Negocjacje jako proces psychologiczny i społeczny, style. Definicje negocjacji i konfliktu. Konflikt interesów a konflikt relacji. Źródła konfliktów w organizacji (poznawcze, emocjonalne, strukturalne). Funkcje konfliktu – destrukcyjne i konstruktywne. Style negocjacyjne: twardy, miękki, rzeczowy (Harvard). Style reagowania na konflikt (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, dostosowanie). Psychologiczne uwarunkowania wyboru stylu (osobowość, potrzeby, emocje).	3	2
W2	Etapy procesu negocjacyjnego z perspektywy psychologii Przygotowanie, otwarcie, eksploracja interesów, negocjowanie, zamknięcie. Rola emocji, percepcji, błędów poznawczych i stereotypów na poszczególnych etapach.	3	1
W3	Projektowanie procesu negocjacyjnego BATNA jako narzędzie psychologicznego bezpieczeństwa negocjatora. Analiza interesów i potrzeb stron. Model cecha–zaleta–korzyść (C-Z-K) a percepcja wartości. Psychologia ustępstw.	3	2
W4	Wpływ społeczny, perswazja i manipulacja w negocjacjach, komunikacja interpersonalna w sytuacjach konfliktowych Techniki wywierania wpływu (reguły Cialdiniego). Manipulacja a perswazja. Mechanizmy obronne wobec manipulacji. Granice etyczne negocjacji. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Spójność komunikatów. Znaczenie mowy ciała, tonu głosu, dystansu interpersonalnego. Komunikaty „JA” i „TY”.	3	2
W5	Trudny partner negocjacyjny – ujęcie psychologiczne Typologia trudnych rozmówców (agresywny, pasywno-agresywny, manipulujący, narcystyczny). Mechanizmy obrony psychologicznej. Regulacja emocji w negocjacjach.	3	2
RAZEM		15	9

FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA WYKŁADU: kolokwium całościowe – ocena ilościowa

L.p.	ĆWICZENIA	Liczba godzin	
		S	N
ĆW1	Symulacje negocjacji jako sytuacji konfliktowej	3	3
ĆW2	Analiza faz procesu negocjacyjnego, style negocjacyjne i style reagowania na konflikt	3	3

ĆW3	Komunikacja niewerbalna w negocjacjach, manipulacja i obrona psychologiczna	3	3
ĆW4	Negocjacje z trudnym partnerem	3	3
ĆW5	Zaawansowane symulacje negocjacji biznesowych	3	3
RAZEM		15	15

FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA ĆWICZEŃ: demonstracja umiejętności praktycznych (symulacja negocjacji) – ocena jakościowa; obserwacja działań studenta potwierdzona zapisem – ocena jakościowa.

METODY I FORMY DYDAKTYCZNE

1.	Wykład interaktywny z prezentacją multimedialną
2.	Studium przypadków, dyskusja
3.	Ćwiczenia, materiały pomocnicze
4.	Case study
5.	Symulacje negocjacji i odgrywanie ról

NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

1.	Prezentacja multimedialna.
2.	Platforma e-learningowa
3.	Biblioteki cyfrowe i zasoby online.

OPROGRAMOWANIE

1.	Internet
----	----------

OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ

Forma aktywności		Liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
		tryb stacjonarny	tryb niestacjonarny
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	24
2.	samodzielne przygotowanie się do zajęć	15	20
3.	przygotowanie do zaliczenia/egzaminu	15	16
4.	konsultacje	2	2
5.	zapoznanie się z literaturą	13	13
6.	zaliczenie/egzamin	-	-
SUMA GODZIN		75	75
LICZBA PUNKTÓW ECTS		3	3

LITERATURA PODSTAWOWA

1.	Witkowski, T., Chęłpa, S., <i>Psychologia konfliktów</i> , eBOOK, 2024
2.	Dimisdale, J. E., <i>Psychologia manipulacji</i> , RM, 2024
3.	Aronson, E., Aronson, J., <i>Człowiek istota społeczna</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, 2020

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA I ŹRÓDŁA PRAWA

1.	Pease A., Pease B. : <i>Mowa ciała</i> . Dom Wydawniczy Rebis 2011
2.	<i>Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji : zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne</i> , pod red. A. Binsztoka. Wrocław: Wydawnictwo Marina, 2013
3.	J. Stelmach, B. Brożek: <i>Negocjacje</i> . Kraków: Copernicus Center Press, 2014.
4.	Cialdini R.: <i>Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka</i> . Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2011

INNE PRZYDATNE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

1.	PLATFORMA MOODLE zawiera: ▪ materiały dydaktyczne do przedmiotu ▪ przedmiotowe efekty uczenia się ▪ zalecaną literaturę ▪ warunki i kryteria zaliczenia przedmiotu
2.	BIBLIOTEKA WSZOP zapewnia literaturę podstawową do przedmiotu oraz wybrane pozycje literatury uzupełniającej, w tym dostęp do zbiorów cyfrowych i Platformy IBUK Libra

3.	ELEKTRONICZNY NIEZBĘDNIK STUDENTA zawiera: ▪ kierunkowe efekty uczenia się ▪ karty przedmiotów ▪ terminy konsultacji nauczycieli akademickich
4.	WIRTUALNY DZIEKANAT zawiera: ▪ harmonogram zajęć na bieżący semestr ▪ harmonogram sesji egzaminacyjnej ▪ ogłoszenia dotyczące organizacji roku akademickiego
5.	Ocena osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się z wykorzystaniem metod weryfikacji wymagających oceny jakościowej oznacza, że zakładane efekty zostały osiągnięte: ▪ w pełni – ocena bardzo dobry ▪ z niewielkimi niedociągnięciami – ocena dobry plus ▪ z brakami, które można uzupełnić – ocena dobry ▪ z istotnymi brakami, które można uzupełnić – ocena dostateczny plus ▪ z istotnymi brakami na minimalnym poziomie – ocena dostateczny lub ▪ nie zostały osiągnięte – ocena niedostateczny.
6.	Ocena osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się z wykorzystaniem metod weryfikacji wymagających oceny ilościowej oznacza, że zakładane efekty zostały osiągnięte: ▪ 91-100% sumy – ocena bardzo dobry ▪ 81-90% – ocena dobry plus ▪ 71-80% – ocena dobry ▪ 61-70% – ocena dostateczny plus ▪ 51-60% – ocena dostateczny lub ▪ 50% i mniej – ocena niedostateczny.
7.	Terminy egzaminów uzgadnia starosta roku z prowadzącym zajęcia
8.	Karta przedmiotu obowiązuje od roku akademickiego 2025/26