

**KARTA KURSU**

Nazwa	Praktyczne aspekty negocjacji międzynarodowych	
Nazwa w j. ang.	Practical Aspects of International Negotiations	
Koordinator	Dr Edyta Sadowska	Zespół dydaktyczny
Punktacja ECTS*	3	

## Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest rozwinięcie u studentów pogłębionej, praktycznie ukierunkowanej wiedzy oraz umiejętności prowadzenia negocjacji w środowisku międzynarodowym, rozumianym jako przestrzeń złożonych relacji politycznych, ekonomicznych i kulturowych. Kurs koncentruje się na analizie negocjacji jako procesu decyzyjnego w warunkach niepewności, asymetrii informacji oraz napięć interesów, a także na rozwijaniu kompetencji komunikacyjnych, strategicznych i analitycznych niezbędnych do skutecznego działania w kontekstach międzykulturowych.

Szczególny nacisk położony jest na:

- rozumienie negocjacji jako narzędzia zarządzania konfliktami i interesami,
- identyfikację interesów, BATNA oraz ZOPA w kontekście międzynarodowym,
- rozwój zdolności działania w warunkach presji, niepewności i wielości aktorów,
- kształtowanie kompetencji negocjacyjnych w kontekście bezpieczeństwa międzynarodowego.

## Warunki wstępne

Wiedza	Podstawowa wiedza z zakresu stosunków międzynarodowych i bezpieczeństwa międzynarodowego
Umiejętności	Umiejętność analizy zjawisk społeczno-politycznych oraz komunikacji interpersonalnej.

Kursy	Międzynarodowe stosunki polityczne

#### Efekty uczenia się

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01 - Student posiada wiedzę na temat teorii i modeli negocjacji międzynarodowych oraz ich zastosowania w praktyce	K_W03, K_W11
	W02- Student zna uwarunkowania kulturowe, polityczne i ekonomiczne wpływające na proces negocjacji	K_W04, K_W05
	W03- Student rozumie rolę negocjacji w systemie bezpieczeństwa międzynarodowego	K_W02, K_W10

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 - Student potrafi przygotować strategię negocjacyjną uwzględniając interesy stron i kontekst międzynarodowy	K_U06, K_U09
	U02- Student potrafi prowadzić negocjacje w warunkach konfliktu i niepewności	K_U03, K_U07
	U03 - Student analizuje przebieg negocjacji i identyfikuje czynniki wpływające na ich wynik	K_U01, K_U11

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01 - Student jest gotów do pracy zespołowej w środowisku międzynarodowym	K_K03
	K02- Student potrafi podejmować decyzje w warunkach niepewności i odpowiedzialności	K_K07
	K03 - Student wykazuje otwartość na różnorodność kulturową i negocjacyjną	K_K02

Organizacja										
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach								
		A		K		L		S		P
Liczba godzin										
	15									

### Opis metod prowadzenia zajęć

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnych wykładów

### Formy sprawdzania efektów uczenia się

	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			
W02								X		X			
W03								X		X			
U01								X		X			
U02								X		X			
U03								X		X			
K01								X		X			
K02								x		x			

Kryteria oceny

Udział w dyskusji, obecność, praca pisemna

Uwagi

### Treści merytoryczne (wykaz tematów)

1. Negocjacje jako proces społeczny i polityczny
2. Modele negocjacyjne (Harvard, realistyczne, dystrybucyjne i integracyjne)
3. Interesy, BATNA, ZOPA
4. Negocjacje bilateralne i multilateralne
5. Negocjacje w organizacjach międzynarodowych
6. Rola kultury w negocjacjach
7. Psychologia negocjacji (błędy poznawcze, framing, presja)
8. Negocjacje w sytuacjach kryzysowych
9. Asymetria siły i informacji

### Wykaz literatury podstawowej

1. Chmielecki M., *Techniki negocjacji i wywierania wpływu*, Helion, Gliwice, 2021
2. B. Curyło, W. Opiola (red.), *Negocjacje międzynarodowe. Determinanty, aktorzy, procesy*, Opole 2016.
3. M. Kendik, *Negocjacje międzynarodowe*, Difin, Warszawa 2009.
4. M. Chmielnicki, *Negocjacje międzykulturowe i współpraca międzynarodowa w biznesie i administracji*, 2025

### Wykaz literatury uzupełniającej

1. K. Bargiel-Matusiewicz, *Negocjacje i mediacje*, Warszawa 2007
2. J. Modrzyńska, *Protokół dyplomatyczny, Etykieta zasady savoir-vivre'u*, Wolters Kluwer, Warszawa 2016
3. Podcast Raport o stanie świata – Dariusz Rosiak

### Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	35

bez kontaktu z prowadzącymi	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	25
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	
Ogółem bilans czasu pracy		75
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		3