

KONFLIKTY, TAKTYKI I NEGOCJACJE.

Współczesne strukturalne teorie konfliktu i negocjacji

dr Joanna Heidtman

Liczba godzin: 60 (45 konwersatorium, 15 warsztaty)

Liczba uczestników: maks. 10 osób

Termin: Pon. godz. 16.00 - 18.00, pok. 73A

Email: psychologia@pro.onet.pl

CELE KURSU

Celem kursu jest zapoznanie się ze strukturalnymi teoriami dotyczącymi konfliktu, władzy i negocjacji, rozwijanie przez studentów umiejętności analizowania i krytyki badań przeprowadzonych w tym zakresie w ciągu ostatnich dwudziestu lat, ale także zapoznanie się z praktyką negocjacji i rozwiązywania konfliktów w różnych układach empirycznych.

Kurs koncentruje się na strukturalnych uwarunkowaniach konfliktu i negocjacji oraz wzajemnych powiązaniach pomiędzy pozycją zajmowaną przez negocjujących aktorów w strukturze (władza, dostęp do zasobów) oraz taktykami negocjacyjnymi (ustępstwa, sankcje negatywne). Podczas zajęć zaprezentowane zostaną teorie konfliktu, które zakładają społeczno-strukturalny kontekst negocjacji oraz podstawowe badania i modele negocjacji dystrybucyjnych i integracyjnych.

Kurs składa się z trzech bloków (I – teorie i badania, II – negocjacje i konflikty dystrybucyjne, III – negocjacje i konflikty integracyjne, plus dodatkowy blok „mediacje”) przedzielonych WARSZTATAMI trwającymi 5 godz. każdy. W części warsztatowej wykorzystana będzie metoda analizy przypadku oraz symulacji i gier negocjacyjnych.

WYMAGANIA WSTĘPNE

Pomocny będzie zaliczony kurs „Mikrosocjologia” i „Psychologia społeczna”. Konieczna umiejętność czytania i rozumienia tekstów w jęz. angielskim.

WARUNKI ZALICZENIA

Co tydzień jeden temat będzie stanowił podstawę dyskusji, analizy twierdzeń i przewidywań omawianych modeli teoretycznych oraz prób aplikacji poznanych teorii do interpretacji i wyjaśniania dynamiki konfliktów i negocjacji mających miejsce w świecie społecznym. Na każde zajęcia uczestnicy przygotowują mini-eseje zawierające komentarz do przeczytanych tekstów i pytania do dyskusji. Na ocenę końcową uczestnika kursu składa się:

- a) ocena z bieżącej pracy (mini-eseje)
- b) ocena przygotowanej prezentacji
- c) obecność oraz udział w dyskusji i w warsztatach

Tematy i lektury:

CZĘŚĆ I

1. Władza i konflikt strukturalny

Deutch Morton, Peter T. Coleman (red.). 2005. „Rozwiązywanie konfliktów” . Rozdz. 2, 3, 4, 5

Ref. Zartman William I., Jeffrey Z. Rubin. 2000. „Power and Negotiation”. The University of Michigan Press, Ann Arbor, Cz. I ss. 3-24

Ref. Rubin Jeffrey Z., Dean G.Pruitt, Sung Hee Kim. 1994. „Social Conflict” Rozdz. 2 „Nature and Sources of Conflict”

2. Konflikt, negocjacje i przymus w strukturach sieciowych

Heidtman Joanna. 2002. „Strukturalne i indywidualne mechanizmy powstawania i dystrybucji władzy w sieciach konfliktu”. *Studia Socjologiczne*, 1(164): 7-42

Ref. Lawler, Edward J., Rebecca S. Ford, Mary A. Blegen. 1988. „Coercive Capability in Conflict: A test of Bilateral Deterrence versus Conflict Spiral Theory.” *Social Psychology Quarterly*. 51 (2) 93-107

Ref. Bacharach, Samuel B., Edward J. Lawler. 1982. „Power and Politics in Organization”. Rozdz. „Coersion in Intraorganizational Bargaining”

3. Konflikt interpersonalny i konflikt strukturalny – diagnoza i zarządzanie konfliktem

- Lawler, Edward, Rebecca Ford. 1995. "Bargaining and Influence in Conflict Situations" w: K. Cook, G.A. Fine, J.S. House (red.). *Sociological Perspectives on Social Psychology*. Allyn and Bacon (tłumaczenie) s.1-8
- Deutsch Morton, Peter T. Coleman (red.). 2005. "Rozwiązywanie konfliktów" . Rozdz. 21, 24, 26
- Levicki, Roy J., David M. Sanders, Bruce Barry, John W. Minton. 2005. "Zasady negocjacji". Rozdz. I "Istota negocjacji" Ref.
- Greenhalgh, Leonard. 1999. „Managing Conflict”. W: Roy Lewicki, David Saunders, John Minton (red.) *Negotiation*
- Bacharach, Samuel B., Edward J. Lawler. 1982. Power and Politics in Organization". Rozdz. "Theory of Bargaining Tactics" Test: Style rozwiązywania konfliktów

CZĘŚĆ II

4. Negocjacje pośrednie dystrybtywne

- Lawler, Edward, Rebecca Ford. 1995. "Bargaining and Influence in Conflict Situations" w: K. Cook, G.A. Fine, J.S. House (red.). *Sociological Perspectives on Social Psychology*. Allyn and Bacon (tłumaczenie) s. 9 -18
- Necki, Zbigniew. 1991. „Negocjacje w biznesie”. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu. Kraków Rozdz. 6 „Teoria gier a negocjacje”
- Ref. Patchen, Martin. 1987. „Strategies for Eliciting Cooperation from Adversary” . Journal of Conflict Resolution 31(1)
- Ref. Boyle, Elizabeth, Edward J. Lawler. 1991. „Resolving Conflict Through Explicit Bargaining”. Social Forces 69(4)

5. Spotkanie warsztatowe

- Levicki, Roy J., David M. Sanders, Bruce Barry, John W. Minton. 2005. "Zasady negocjacji". Rozdz. III „Strategia i taktyka negocjacji konfrontacyjnych”

6. Negocjacje jawne dystrybtywne

- Lawler, Edward, Rebecca Ford. 1995. "Bargaining and Influence in Conflict Situations" w: K. Cook, G.A. Fine, J.S. House (red.). *Sociological Perspectives on Social Psychology*. Allyn and Bacon (tłumaczenie) s.18 – 25
- Murray, John S. 1986. "Understanding Competing Theories of Negotiation". *Negotiation Journal* 2: 179-186
- Sigmund, Karl, Ernst Fehr, Martin A. Nowak. 2002. "Warto grać uczciwie". Świat Nauki. Marzec 2002
- Ref. Murnighan, Keith. 1991. "The Dynamics of Bargaining Games". Prentice Hall Rozdz. 11 "The Ultimatum Game"

CZĘŚĆ III

7. Negocjacje integratywne

- Levicki, Roy J., David M. Sanders, Bruce Barry, John W. Minton. 2005. "Zasady negocjacji". Rozdz. IV. "Strategia i taktyka negocjacji integrujących”
- Fisher, Roger, William Ury. 1991. "Dochodząc do TAK". PWN, Warszawa. Rozdz. I i II
- Ref. Pruitt, Dean. 1983. "Achieving Integrative Agreements". W: Max Bazerman i Roy Lewicki (red.) *Negotiating in Organizations*. Sage, Beverly Hills

8. Aspekty poznawcze w konflikcie i negocjacjach

- Levicki, Roy J., David M. Sanders, Bruce Barry, John W. Minton. 2005. "Zasady negocjacji". Rozdz. V. „Percepcja, poznanie i komunikacja”
- Ref. Max H. Bazerman, Neale, Margaret A. "Heuristics in Negotiation. Limitations to Effective Dispute Resolution". W: Max Bazerman i Roy Lewicki (red.) *Negotiating in Organizations*. Sage, Beverly Hills
- Ref. Neale, Margaret A., Max H. Bazerman. 1999. „Negotiating Rationally: The Power and Impact of Negotiator's Frame". W: Roy Lewicki, David Saunders, John Minton (red.) *Negotiation*. Przedruk z: *Academy of Management Executive* 6, nr 3

9. SPOTKANIE WARSZTATOWE - praktyka negocjacji integratywnych

10. Model teoretyczny negocjacji integratywnych

Lawler, Edward, Rebecca Ford. 1995. "Bargaining and Influence in Conflict Situations" w: K. Cook, G.A. Fine, J.S. House (red.) *Sociological Perspectives on Social Psychology*. Allyn and Bacon (tłumaczenie) s. 26-31

Ref. Putnam, Linda L. 1990. "Reframing Integrative and Distributive Bargaining". *Research on Negotiation in Organizations* Vol.2

Ref. Pruitt, Dean G., Steven A. Lewis. 1997. "The Psychology of Integrative Bargaining" w: D. Druckman (red.) "Negotiations. Social-Psychological Perspectives". Sage. Beverly Hills

CZĘŚĆ IV

11. Mediacje

Deutch Morton, Peter T. Coleman (red.). 2005. "Rozwiązywanie konfliktów" . Rozdz.25

Ref. Colosi, Thomas. "The Role of the Mediator". W: Roy Lewicki, David Saunders, John Minton (red.) *Negotiation*
Przedruk z: *American Behavioral Scientist* 1983

Ref. Bush, Robert A. Baruch. 1999. „What Do We Need a Mediator For?": Mediation's Value-Added for Negotiators" W:
Roy Lewicki, David Saunders, John Minton (red.) *Negotiation*

12. Praktyka społeczna negocjacji i mediacji. WARSZTATY

Zajęcia poprowadzi Kuba Jurkowski, wykładowca Wszechnicy UJ oraz przedstawiciel firmy mediacyjnej „Orange Mediations”