

A TANTÁRGY ADATLAPJA

1. A képzési program adatai

1.1 Felsőoktatási intézmény	Babeş-Bolyai Tudományegyetem
1.2 Kar	Politika-, Közigazgatás- és Kommunikációtudományi Kar
1.3 Intézet	Politikatudományi
1.4 Szakterület	Politológia
1.5 Képzési szint	Alap
1.6 Szak / Képesítés	Politikatudományok

2. A tantárgy adatai

2.1 A tantárgy neve	Tárgyalástechnika						
2.2 Az előadásért felelős tanár neve	Pálffy Zoltán						
2.3 A szemináriumért felelős tanár neve	Pálffy Zoltán						
2.4 Tanulmányi év	2-3	2.5 Félév	2	2.6. Értékelés módja	Vizsga	2.7 Tantárgy típusa	Választható

3. Teljes becsült idő (az oktatási tevékenység féléves óraszama)

3.1 Heti óraszám	3	melyből: 3.2 előadás	2	3.3 szeminárium/labor	1
3.4 Tantervben szereplő össz-óraszám	42	melyből: 3.5 előadás	28	3.6 szeminárium/labor	14
A tanulmányi idő elosztása:					óra
A tankönyv, a jegyzet, a szakirodalom vagy saját jegyzetek tanulmányozása					0,5x 14
Könyvtárban, elektronikus adatbázisokban vagy terepen való további tájékozódás					1x 14
Szemináriumok / laborok, házi feladatok, portofóliók, referátumok, esszék kidolgozása					0,5x 14
Egyéni készségfejlesztés (tutorálás)					
Vizsgák					6
Más tevékenységek:					
3.7 Egyéni munka össz-óraszama	28				
3.8 A félév össz-óraszama	76				
3.9 Kreditszám	4				

4. Előfeltételek (ha vannak)

4.1 Tantervi	
4.2 Kompetenciabeli	

5. Feltételek (ha vannak)

5.1 Az előadás lebonyolításának feltételei	Az akadémiai tisztesség elveivel összeegyeztethetetlen megnyilvánulásokat a Kar belső szabályai tiltják: http://fspac.ubbcluj.ro/resurse/formulare-regulamente/reguli-etice-si-deontologice/ , illetve: http://www.bbte-politologia.ro/letoltesek.php . A plágiumot a tanszék és a Kar 1-es osztályzattal és további szigorú rendelkezésekkel szankcionálja.
5.2 A szeminárium / labor lebonyolításának feltételei	A tárgyból érdemjegyet és kreditpontokat szerezhetnek mindazok, akik a szemináriumi órák legalább 75%-án (azaz legalább 9 szemináriumon) részt vesznek.

6. Elsajátítandó jellemző kompetenciák

Szakmai kompetenciák	<p>C4</p> <p>Helyi, regionális, nemzeti és globális politikai stratégiák kidolgozása</p> <p>Jelentések kidolgozása és megszövegezése helyi, regionális, nemzeti és globális politikai eseményekről, folyamatokról</p> <p>A politikai folyamatos és események elemzésére használt fogalmak és módszerek azonosítása</p> <p>A politikatudomány összehasonlító módszertanának használata politikai programok értékelésénél</p>
Transzverzális kompetenciák	<p>CT2</p> <p>Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă multidisciplinară corespunzătoare diverselor paliere ierahice</p>

7. A tantárgy célkitűzései (az elsajátítandó jellemző kompetenciák alapján)

7.1 A tantárgy általános célkitűzése	<p>A tantárgy célja, hogy a konfliktusmegoldás és vitarendezés alternatív, tehát nem bírósági vagy ügyvédi eljárásait bemutassa és rendszerbe foglalja. A példákkal való illusztrálás segít tudatosítani nem csak a konfliktuskezelés egyes elemeit vagy ezek gyakorlati fontosságát, hanem arra is irányul, hogy az inkább gyakorlati szeminárium résztvevői a jövőben módszeresen és rendszeresen tudják alkalmazni az alternatív tárgyalástechnikát akár konfliktushelyzetek megoldására, akár azok elemzésére.</p>
7.2 A tantárgy sajátos célkitűzései	<p>A tantárgy betekintést nyújt az alternatív tárgyalástechnika kis lépésekre bontható gyakorlati alkalmazására a politika és a közélet különböző, jelenkori és történelmi helyzeteiben, ugyanakkor célja a hatékony konfliktusmegelőzés széleskörű lehetőségeinek vázolása és, lehetőség szerint, alkalmazása a magánélettől az üzleten és a közéleten keresztül a politikáig.</p>

8. A tantárgy tartalma

8.1 Előadás	Didaktikai módszerek	Megjegyzések
1. Miért van szükség a tárgyalástechnikára a közéletben és a politikában, avagy miért jobb, ha nem megyünk bíróságra? Bevezető előadás.	A tárgyalás (negociation) mint a konfliktusmegoldás nem-hagyományos módszere. Vita.	Szabad beszélgetés bátorítása.
2. A vita és a konfliktus.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
3. A konfliktuskezelés alapváltozatai.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.

	bemutatása.	
4. A tárgyalás (alku) alapfogalmakban.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
5. Megosztó alku és pozícióharc. (Negatívumok.)	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
6. Az elvszerű tárgyalás (alku) elemei 1. (Pozitívumok)	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
7. Az elvszerű alku (tárgyalás) elemei 2.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
8. Az elvszerű tárgyalás stratégiája. Előkészítés, felkészülés.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
9. Érzelmek, vélemények és kommunikáció az elvszerű tárgyalásban.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
10. A közvetítés és a közvetítő. Közvetítéstípusok.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
11. Üzleti tárgyalás.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.

	eszköztárának bemutatása.	
12. Politikai alku.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
13. Érdekvédelmi eljárások.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
14. Összegezés: egyszerű lépések bonyolult helyzetek kezelésére.	Különböző fogalmak és elméletek bemutatása, a nem-hagyományos konfliktusmegoldás eszköztárának bemutatása.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.

Könyvészet

Nikolopoulos, Andreas: *Negotiating Strategically. One Versus All*. Palgrave Macmillan, Houndmills, 2011.

Hoffman, Ben: *Conflict, Power and Persuasion. Negotiating Effectively*. Captus Press, New York, 1990

Billings-Yun, Melanie: *Beyond Deal-Making. Five Steps to Negotiate Profitable Relationships*. Josse-Bass, San Francisco, 2010.

Donaldson, Michael C: *Negotiation for Dummies* (2nd edition). Wiley Publishing Inc., Indianapolis, 2007.

Fischer, Roger, and William Ury: *Getting to Yes. Negotiating and Agreement Without Giving In*. Random House, 1991.

8.2 Szeminárium / Labor	Didaktikai módszerek	Megjegyzések
1. Miért van szükség a tárgyalástechnikára a közéletben és a politikában, avagy miért jobb, ha nem megyünk bíróságra? Az alternative konfliktuskezelés előnyei példákon bemutatva.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
2. Példák elemzése alapfogalmak illusztrálására.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
3. Példák elemzése.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
4. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésével.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika

	gyakorlatbaültetése.	alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
5. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
6. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
7. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
8. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
9. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
10. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
11. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
12. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
13. A technikák, lépések, elemek illusztrálása példák elemzésvel.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
14. Összegezés. Egyéni házidolgozat-témák közös kijelölése.	Nem-hagyományos konfliktusmegoldási technikák gyakorlatbaültetése.	A hallgatókat arra bátorítom, hogy a tárgyalástechnika alapelemeit gyakorlati példákra alkalmazzák.
<p>Könyvészet Nikolopoulos, Andreas: <i>Negotiating Strategically. One Versus All</i>. Palgrave Macmillan, Houndmills, 2011.</p>		

Hoffman, Ben: *Conflict, Power and Persuasion. Negotiating Effectively*. Captus Press, New York, 1990

Billings-Yun, Melanie: *Beyond Deal-Making. Five Steps to Negotiate Profitable Relationships*. Josse-Bass, San Francisco, 2010.

Donaldson, Michael C: *Negotiation for Dummies* (2nd edition). Wiley Publishing Inc., Indianapolis, 2007.

Fischer, Roger, and William Ury: *Getting to Yes. Negotiating and Agreement Without Giving In*. Random House, 1991.

9. Az episztemikus közösségek képviselői, a szakmai egyesületek és a szakterület reprezentatív munkáltatói elvárásainak összhangba hozása a tantárgy tartalmával.

A tárgy arra irányul, hogy az azt tanulmányozók a jövőben módszeresen és rendszeresen tudják alkalmazni az alternatív tárgyalástechnikát akár konfliktushelyzetek megoldására, akár azok elemzésére, hatékonyabbá váljanak szakmai tevékenységük során.

10. Értékelés

Tevékenység típusa	10.1 Értékelési kritériumok	10.2 Értékelési módszerek	10.3 Aránya a végső jegyben
10.4 Előadás	A kurzusokon és szemináriumokon szerzett ismeretek felmérése.	Házidolgozat, mely felméri a hallgatóknak mind az előadásokon, mind a szemináriumokon elsajátított ismereteit illetve ezek alkalmazására vonatkozó képességeit.	50%
10.5 Szeminárium / Labor	A szemináriumi tevékenység rendszeressége, a kapott feladatok teljesítése	A szemináriumi osztályzat a a szemináriumokon való aktív részvételt és a hozzászólásokban tükröződő ismereteket jeleníti meg.	50%

10.6 A teljesítmény minimumkövetelményei

A tárgyból érdemjegyet és kreditpontokat szerezhetnek mindazok, akik az órák legalább 75%-án részt vesznek. Az érdemjegy a következő osztályzatok súlyozott összege:
– szemináriumokon való tevékeny részvétel: 50%.
– vizsga: dolgozat 50%

Kitöltés dátuma

Előadás felelőse

Szeminárium felelőse

2013 szeptember

Pálfy Zoltán

Pálfy Zoltán

Az intézeti jóváhagyás dátuma

Intézetigazgató

2013 szeptember 30.