

Pytania na zaliczenie przedmiotu „Podstawy mediacji i negocjacji”.

Opracował: dr Michał Pulit

1. Kiedy podejmujemy się negocjowania?
2. Proszę wymienić kilka definicji negocjacji
3. Kiedy należy unikać negocjacji?
4. Podaj główne definicje mediacji
5. Jakie są zalety mediacji?
6. Jakie są style mediacji?
7. Jakie są warunki powodzenia mediacji?
8. Jakie są główne cechy mediacji?
9. Proszę wymienić obszary stosowania mediacji
10. Jakie są główne fazy mediacji?
11. Jakie są profity mediacji w kontekście innych form rozwiązywania konfliktów?
12. Proszę podać metody nominacji mediatorów
13. Proszę wymienić główne przymioty mediatorów
14. Na czym polega komunikacja dwustronna w negocjacjach?
15. Omów analizę transakcyjną.
16. Na czym polega filozofia negocjacji oparta na grze negocjacyjnej?
17. Wyjaśnij pojęcie gry o sumie niezerowej?
18. Wymień strategie postępowania w sytuacji konfliktowej?
19. Omów strategię postępowania-UNIKANIE.
20. Omów strategię postępowania-ULEGANIE-USTĄPIENIE.
21. Omów strategię postępowania-KOMPROMIS.
22. Omów strategię postępowania-DOMINACJA.
23. Omów strategię postępowania-ROZWIĄZYWANIE PROBLEMU
INTEGROWANIE.
24. Przedstaw styl negocjacji KOOOPERACYJNY, MIĘKKI.
25. Przedstaw styl negocjacji RYWALIZACYJNY, TWARDY.
26. Przedstaw styl negocjacji RZECZOWY, ZASADNICZY.
27. Opisz przebieg typowych negocjacji.
28. Jak powinien przebiegać schemat wzorowego przygotowania do negocjacji?
29. Co składa się na warsztat negocjatora?
30. Czym jest inteligencja emocjonalna i jakie są jej podstawowe kompetencje?
31. Omów cykl pozytywny i negatywny w zachowaniach komunikacyjnych.
32. Czym jest B.A.T.N.A i jaka jest jej rola w negocjacjach?
33. Przedstaw korzyści i wady B.A.T.N.A.
34. Na czym polega negocjacyjne jujitsu?
35. Wymień znane grupy manipulacji w negocjacjach.
36. Jak rozumiesz pojęcie ingracji i autoingracji?
37. Wyjaśnij znaczenie deprecjacji i autodeprecjacji
38. Jak zastosować w negocjacjach polaryzację żądań?
39. Omów efekt kontrastu oraz efekt aureoli.
40. Omów efekt pierwszeństwa i świeżości oraz korelacje cech.
41. Na czym polega zjawisko różowych i czarnych okularów?
42. Przedstaw wybrane symptomy manipulacji?
43. Jakie znasz systemy obrony przed manipulacjami?

44. Na czym polega technika zdartej płyty?
45. Na czym polega postawa asertywna?
46. Przedstaw kryteria oceny negocjacji?
47. Omów zagadnienia etyki negocjacji.
48. Przedstaw znane Ci czynniki sprzyjające zachowaniom nieetycznym w negocjacjach.
49. Omów postawę absolutystów w negocjacjach.
50. Omów postawę sytuacjonistów w negocjacjach.
51. Omów postawę subiektywistów w negocjacjach.
52. Omów postawę pragmatyków w negocjacjach.
53. Jakie jest etyczne minimum negocjacyjne?
54. Jaka jest różnica między perswazją a manipulacją?