

Procesy decyzyjne - konwersatorium (2017/2018)

Prowadzący: Dr Łukasz Łotocki

www.lukaszlotocki.pl

Twitter: @LLotocki

CELE ZAJĘĆ:

- Nabycie umiejętności analizy aspektów psychologicznych, społecznych i politycznych podejmowania decyzji;
- Poznanie i przećwiczenie technik wspomagających proces decyzyjny;
- Nabycie umiejętności analizy procesów podejmowania decyzji publicznych;
- Doskonalenie umiejętności negocjowania, debatowania i decydowania.

STUDENT OTRZYMUJĄCY ZALICZENIE:

- potrafi omówić główne pojęcia i teorie dotyczące procesów podejmowania decyzji,
- ma pogłębioną wiedzę o roli komunikowania się w procesach decyzyjnych,
- zna wnikliwie zasady podejmowania decyzji w przestrzeni publicznej,
- potrafi analizować decyzje związane z programami realizowanymi przez instytucje polityki społecznej,
- potrafi w pogłębiony sposób wskazać interesy i systemy wartości w procesie decyzyjnym,
- potrafi współdziałać w grupie przyjmując w niej różne role,
- potrafi określić priorytety służące realizacji wyznaczonych przez siebie lub grupę zadań.
- ma pogłębioną wiedzę o zasadach debaty publicznej.

ZASADY ZALICZENIA:

- Obecność (dopuszczalne są 2 nieobecności bez konieczności ich odrobienia, w przypadku więcej niż 2 nieobecności ale nie więcej niż 4 – każdą nieobecność należy odrobić na dyżurze w ciągu dwóch tygodni; w przypadku więcej niż 4 nieobecności – brak możliwości zaliczenia przedmiotu);
- Przygotowanie do zajęć (znajomość literatury do bieżących zajęć, przygotowanie do negocjacji i debat);
- Aktywność i udział w ćwiczeniach warsztatowych;
- Opracowanie w zespole strategii negocjacyjnej i udział w negocjacjach;
- Przygotowanie i udział (jako członek zespołu Propozycji lub Opozycji) w co najmniej jednej debacie oksfordzkiej;
- Pozytywna ocena z testu wiedzy.

WARUNKI ZALICZENIA DEBATY OKSFORDZKIEJ:

Członek zespołu opozycji lub propozycji: rzetelne przygotowanie się do debaty i umiejętna prezentacja argumentów.

Marszałek (ew. sekretarz): przygotowanie do prowadzenia debaty i sprawne jej prowadzenie.

Wszystkie pozostałe osoby (publiczność):

1. **Samodzielne przygotowanie się merytoryczne do debaty:** wstępne zapoznanie się z argumentami obu stron, przygotowanie pytań i informacji;
2. **Zgłoszenie co najmniej jednej informacji lub zadanie co najmniej jednego pytania w trakcie debaty.**

METODY DYDAKTYCZNE: wykład, dyskusje, warsztaty, debaty oksfordzkie.

PLAN ZAJĘĆ

BLOK I. Procesy decyzyjne - wprowadzenie

1. Zajęcia organizacyjne. Teoretyczne i psychologiczne aspekty podejmowania decyzji.

Typy decyzji i sytuacji decyzyjnych. Etapy procesu decyzyjnego. Efekty psychologiczne towarzyszące procesowi decyzyjnemu. Strategie podejmowania decyzji.

Literatura obowiązkowa:

T. Tyszka, *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2010, 1.2. *Klasyfikacja sytuacji decyzyjnych* (ss. 25-28), Rozdział 6. *Pułapki oceniania* (ss. 110-126), 13.3.3. *Podtrzymywanie nieudanych decyzji: efekt utopionych kosztów* (ss. 274-278).

Literatura uzupełniająca:

E. Aronson, D.T. Wilson, M.R. Akert, *Psychologia społeczna, serce i umysł*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 1997, Rozdział 3. *Rozumienie siebie i świata społecznego* (ss. 79-122).

R.A. Dahl, B. Stinebricker, *Współczesna analiza polityczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2007, *Strategie podejmowania decyzji* (ss. 237-242).

2. Heurystyki i błędy w procesie decyzyjnym.

Heurystyki wydawania sądów. Błędy i złe nawyki w podejmowaniu decyzji. Emocje w procesie decyzyjnym. Decydowanie emocjonalne i racjonalne. Typy decydentów. Jakim jestem decydentem?

Literatura obowiązkowa:

R. Dawson, *Sekrety podejmowania trafnych decyzji*, Wydawnictwo MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2006, Rozdział 12. *Błędy i zniekształcenia informacji* (ss. 70-79).

P. Goodwin, G. Wright, *Analiza decyzji*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011, *Heurystyki i błędy ocen* (ss. 272-286).

Literatura uzupełniająca:

E. Aronson, D.T. Wilson, M.R. Akert, *Psychologia społeczna, serce i umysł*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 1997, Rozdział 4. *Poznanie społeczne: w jaki sposób myślimy o świecie społecznym* (ss. 125-169).

R. Steinhouse, *Podejmowanie decyzji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, Rozdział 1. *Psychologia procesu decyzyjnego, Jakim typem osobowości jesteś?* (ss. 27-29).

Sztuka podejmowania decyzji, National Institute of Business Management, Signum. Kraków 1994, Rozdział 5. *Jak pozbyć się złych nawyków związanych z podejmowaniem decyzji?* (ss. 89-102).

3. Grupowe podejmowanie decyzji.

Rozwiązywanie problemów a podejmowanie decyzji. Analiza pola sił. Rodzaje pytań w procesie decyzyjnym. Rodzaje zadań grupowych. Syndrom myślenia grupowego. Sposoby radzenia sobie z ryzykiem wystąpienia syndromu myślenia grupowego. Burza mózgów, tablica ogłoszeń, technika grupy nominalnej, procedura „advokata diabła”, raport mniejszości. Rola ekspertów w procesie decyzyjnym. Metoda delficka.

Literatura obowiązkowa:

S.P. Morreale, B.H. Spitzberg, J.K. Barge, *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, PWN, Warszawa 2007, Rozdział 12. *Podejmowanie decyzji* (ss. 422-457).

Literatura uzupełniająca:

E. Aronson, D.T. Wilson, M.R. Akert, *Psychologia społeczna, serce i umysł*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 1997, Rozdział 9. *Grupy społeczne* (ss. 355-399).

R. Dawson, *Sekrety podejmowania trafnych decyzji*, Wydawnictwo MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2006, Rozdział 33.

Grupowe podejmowanie decyzji, Rozdział 34. *Zalety grupowego podejmowania decyzji* (ss. 198-205).

T. Tyszka, *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2010, 14.1. *Pozytywne i negatywne skutki grupowego podejmowania decyzji* (ss. 279-284).

BLOK II.

Wybrane techniki wspomagające generowanie pomysłów i podejmowanie decyzji

4. **Burza mózgów – warsztat**

5. **Metaplan – warsztat**

6. **Metoda sześciu kapeluszy – warsztat.**

BLOK III.

Negocjacje w procesach decyzyjnych

7. **Negocjacje w procesach podejmowania decyzji. Komunikowanie a procesy decyzyjne. Warsztat negocjacyjny.**

Rola komunikacji interpersonalnej w procesie decyzyjnym. Style negocjacji. Fazy negocjacji. Zasady i techniki negocjacyjne. Strategia i taktyka negocjacyjna. BATNA.

Literatura obowiązkowa:

R. Fisher, W. Ury, *Dochodząc do TAK*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991 (i wydania późniejsze).

Literatura uzupełniająca:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, 2. wydanie rozszerzone, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, Rozdział 7. *Negocjacje* (ss. 137-153), Rozdział 20. *Mediacje w konfliktach społecznych* (ss. 379-396).

W. Ury, *Odchodząc od NIE*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

8. **Warsztat negocjacyjny**

BLOK IV.

Decydowanie publiczne

9. **Procesy decydowania publicznego. Dyskurs, debata, decyzja. Rola mediów w procesie decydowania publicznego.**

Pojęcie dyskursu i debaty. Rola języka i retoryki w postrzeganiu rzeczywistości. Perswazja a procesy decyzyjne. Kryteria oceny skuteczności i efektywności debaty publicznej. Infotainment, mediatyzacja polityki, tabloidyzacja debaty. Przygotowanie do wystąpień publicznych.

Literatura obowiązkowa:

Dekada polskiej polityki społecznej (praca zbiorowa), IPiSS, Warszawa 2000, Część IV, Rozdział 3. *Debata i procesy decyzyjne w polityce społecznej* (ss. 226-230, 248-252).

S. Kordasiewicz, T. Ołdak (red.), *Wystąpienia publiczne. Kontakty z mediami. Spotkania*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2013, Rozdział I. *Wystąpienia publiczne*, Rozdział V. *Kontakty z mediami*, <http://rjps.mpips.gov.pl/documents/10810/276222/Wyst%C4%85pienia-publiczne.-Kontakty-z-mediami.-Spotkania.pdf/f61a5820-c5f5-4224-b7c8-394b83b47fea>

Literatura uzupełniająca:

J. Condry, K. Popper, *Telewizja - zagrożenie dla demokracji*, Sic!, 1996.

T.A. van Dijk, *Badania nad dyskursem*, w: *Dyskurs jako struktura i proces* (red. T.A. Van Dijk), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001 [do: *Abstrakcyjne struktury a rzeczywiste użycie języka łącznie*] (ss. 9-26).

Ł. Łotocki, *Rola dyskursu publicznego w kształtowaniu relacji między imigrantami a społeczeństwem przyjmującym* (ss. 15-41),

w: G. Firlit-Fesnak, Ł. Łotocki (red.), *Imigranci w polskim dyskursie publicznym*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2014.

Ł. Łotocki, *O mediach elektronicznych i metodologii ich badania* (ss. 145- do 151), w: G. Firlit-Fesnak, Ł. Łotocki (red.), *Imigranci w polskim dyskursie publicznym*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2014.

10. TEST ZALICZENIOWY obejmujący literaturę obowiązkową do zajęć oraz pozostałe treści poruszane na zajęciach.

11. Debata oksfordzka nr 1 – warsztat.

Wybieramy dwa zespoły 3-4 osobowe (Propozycji i Opozycji). Zespoły te – zgodnie ze ściśle określonymi zasadami i w oparciu o solidne przygotowanie – argumentują na rzecz bądź przeciwko tezie. W debacie bierze także udział publiczność, która zadaje pytania i zgłasza informacje. A co najważniejsze, to publiczność decyduje, który zespół wygra debatę.

12. Debata oksfordzka nr 2 – warsztat.

13. Debata oksfordzka nr 3 – warsztat.

14. Konsultacje społeczne

Zasady i metody konsultacji społecznych. Konsultowanie a decydowanie. Rola III sektora w procesach decyzyjnych.

Literatura obowiązkowa:

A. Ferens, R. Kondas, I. Matysiak, G. Rzeźnik, M. Szyrski, *Jak prowadzić konsultacje społeczne w samorządach? Zasady i najlepsze praktyki współpracy samorządów z przedstawicielami społeczności lokalnych. Przewodnik dla samorządowców*, Rozdział 1. *Konsultacje społeczne w samorządzie. Normatywny model współpracy z przedstawicielami społeczności lokalnych* (ss. 11-33),

http://partycypacjaobywatelska.pl/wp-content/uploads/Monitoring%20legisl_Jak_prowadzic_konsultacje_spol_Przew.pdf

Jak przygotować konsultacje społeczne?, Materiał przygotowany w ramach projektu „Wzmacnianie mechanizmu partycypacji Społecznej w m.st. Warszawie”, realizowanego dzięki wsparciu udzielonemu przez Norwegię poprzez dofinansowanie z Norweskiego Mechanizmu Finansowego.

http://konsultacje.um.warszawa.pl/sites/konsultacje.um.warszawa.pl/files/jak_przygotowac_konsultacje_spoeczne_0.pdf

Literatura uzupełniająca:

A.Petroff-Skiby (red.), *Tak konsultowaliśmy. Warszawa dzieli się dobrymi praktykami*, Miasto Stołeczne Warszawa, Warszawa 2011, Rozdział *W teorii. Po co i jak organizować konsultacje społeczne – merytoryczne, psychologiczne i prawne uzasadnienie dla organizowania konsultacji społecznych wraz ze wskazówkami, jak to robić* (ss. 11-25).

http://konsultacje.um.warszawa.pl/sites/konsultacje.um.warszawa.pl/files/tak_konsultowalismy..._warszawa_dzieli_sie_dobrymi_praktykami.pdf

15. Konsultacje społeczne, metoda Word Cafe - warsztat