A bilaterális tárgyalások elméleti alapjai és alkalmazhatóságuk – Syllabus *2017/18-as tanév tavaszi félév*

Szent Ignác Jezsuita Szakkollégium

Oktató	Makkai Bonifác Ábel
Az oktató email címe	Bonifac.makkai@gmail.com
A számonkérés módja	Órai részvétel/szimulációs játék/elemzés

A képzés célja

A képzés célja, hogy a hallgatók megismerjék és elsajátítsák a tárgyalások alapvető elméleti és gyakorlati aspektusait. A tananyag elméleti és gyakorlati részei folyamatosan épülnek egymásra kezdve a szimpla kétoldalú tárgyalásoktól egészen a multilaterális nemzetközi tárgyalásokig. Az elméleti részek fokozatos megismerése mellett a hallgatóknak lehetősége nyílik a megismert technikák és stratégiák gyakorlati alkalmazására is szimulációs játékok keretében. Ennek megfelelően a cél, hogy a kurzus végére a hallgatók ne csak a tárgyaláselmélet kulcselemeivel ismerkedjenek meg, de a gyakorlati életben alkalmazható technikákra, stratégiákra is szert tegyenek.

A számonkérés módja

A számonkérés két részre bomlik: a szóbeli záróvizsga egy szimulációs játék lesz, amely során a hallgatóknak a szerepüknek megfelelően kell az elsajátított tananyagot a gyakorlatba ültetni és tárgyalások útján sikeresen lezárni egy egyezményt. Ezt követően minden hallgatónak be kell adnia egy esszét a szimulációs játék elemzéséről, hivatkozva a megfelelő szakirodalomra. A határidők és az egyéb követelmények a kurzus megkezdését követően kerülnek véglegesítésre.

(A kurzus során továbbá nagy hangsúlyt kap az interaktivitás, így az órák során nyújtott hallgatói teljesítmény is beleszámít majd a végső értékelésbe.)

Ideális csoport létszám (min.-max.): 10-20

Emberi Erőforrások Minisztériuma
Nemzeti Tehetség Program
Emberi Erőforrás Támogatáskezelő

A félév tananyagának ütemezése:

Hét	Téma	Irodalom
1.	Bevezetés: a tárgyalások elméleti és gyakorlati alapjai	(Hopmann 1996) (Raiffa 1982)
2.	Bilaterális tárgyalás: játékelméleti alapok és alkalmazásuk	(Schelling 1980)
3.	Komplex bilaterális tárgyalások: szimulációs játék	(Fisher et al. 1991), (Müller 2004), (Elms 2006)
4.	Az effektív tárgyaló: kommunikáció, interkulturális különbségek és pszichológiai aspektusok a gyakorlatban	(Imai and Gelfand 2010), (Aquilar and Galluccio 2008), (Ramsland 2012)
5.	A mediáció szerepe a tárgyalásokban	(James A. Wall et al. 2001), (Kyle et al. 2006)
6.	Nemzetközi tárgyalások: többszintű játékelmélet	(Putnam 1988), (Putnam 1993), (Larsén 2007)
7.	Multilaterális tárgyalások:	(Odell 2010), (Elgström and Jönsson 2005), (Elgström and Jönsson 2000), (Mitzen 2005), (Singh 2015, Money 1998)
8.	Egésznapos vizsga: komplex szimulációs játék *(időpont közös megegyezés alapján)*	N/A
9.		
10.		

Emberi Erőforrások Minisztériuma
Emberi Erőforrás Támogatáskezelő
Nemzeti Tehetség Program

Ajánlott irodalom

Aquilar, Francesco; Galluccio, Mauro, 2008. *Psychological processes in international negotiations: theoretical and practical perspectives.* New York, NY : Springer Science+Business Media, LLC, 2008.

Elgström, Ole; Jönsson, Christer, 2000. "Negotiation in the European Union: bargaining or problem-solving?", *Journal of European Public Policy* vol. 7, no 5**,** pp. 684-704.

Elgström, Ole; Jönsson, Christer (eds.), 2005. *European Union Negotiations: Processes, Networks and Institutions.* London; New York: Routledge.

Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce, 1991. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in.* Penguin Books.

Hopmann, P. Terrence, 1996. *The negotiation process and the resolution of international conflicts.* University of South Carolina Press.

Imai, Lynn; Gelfand, Michele J., 2010. "The culturally intelligent negotiator: The impact of cultural intelligence (CQ) on negotiation sequences and outcomes", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* vol. 112, no**,** pp. 83-98.

James A. Wall, Jr.; John, B. Stark; Rhetta, L. Standifer, 2001. "Mediation: A Current Review and Theory Development", *Journal of Conflict Resolution* vol. 45, no 3**,** pp. 370-391.

Kyle, C. Beardsley; David, M. Quinn; Bidisha, Biswas; Jonathan, Wilkenfeld, 2006. "Mediation Style and Crisis Outcomes", *Journal of Conflict Resolution* vol. 50, no 1**,** pp. 58-86.

Larsén, Magdalena Frennhoff, 2007. "Trade Negotiations between the EU and South Africa: A Three-Level Game", *Journal of Common Market Studies* vol. 45, no 4**,** pp. 857-881.

Mitzen, Jennifer, 2005. "Reading Habermas in Anarchy: Multilateral Diplomacy and Global Public Spheres", *American Political Science Review* vol. 99, no 3**,** pp. 401-417.

Money, R. Bruce, 1998. "International Multilateral Negotiations and Social Networks", *Journal of International Business Studies* vol. no 4**,** pp. 695.

Müller, Harald, 2004. "Arguing, Bargaining and All That: Communicative Action, Rationalist Theory and the Logic of Appropriateness in International Relations", *European Journal of International Relations* vol. 10, no 3**,** pp. 395-435.

Odell, John S., 2010. "Three islands of knowledge about negotiation in international organizations", *Journal of European Public Policy* vol. 17, no 5**,** pp. 619-632.

Putnam, Robert D., 1988. "Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games", *International Organization* vol. 42, no 3**,** pp. 427-460.

Putnam, Robert D. , 1993. *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics.* Berkeley: University of California Press.

Raiffa, Howard, 1982. *The Art and Science of Negotiation.* Belknap Press of Harvard University Press.

Ramsland, Katherine, 2012. "The Man of 1,000 Faces: Paul Ekman and the Science of Facial Analysis", *Forensic Examiner* vol. 22, no 1**,** pp. 64-70.

Schelling, Thomas C., 1980. *The Strategy of Conflict.* Cambridge MA: Harvard University Press.

Elms, Deborah 2006. How Bargaining Alters outcomes: Bilateral Trade Negotiations and Bargaining Strategies [notes].

Singh, J. P. 2015. Diffusion of Power and Diplomacy: New Meanings, Problem Solving, and Deadlocks in Multilateral Negotiations. Martinus Nijhoff.

Emberi Erőforrások Minisztériuma

Emberi Erőforrás Támogatáskezelő

Nemzeti Tehetség Program