

1.	<b>Nazwa kierunku</b>	<b>ekonofizyka</b>
2.	Cykl rozpoczęcia	2015/2016 (semestr zimowy)
3.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
4.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
5.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

**Moduł kształcenia:** Teoria gier w negocjacjach i podejmowaniu decyzji

**Kod modułu:** 0305-2EF-12-04

1. Liczba punktów ECTS: 6

2. Zakładane efekty kształcenia modułu			
kod	opis	efekty kształcenia kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
2EF_04_1	Rozumie znaczenie teorii gier do negocjacji i podejmowania decyzji	KEF_W01	4
2EF_04_2	Zna podstawowe zasady negocjacje, strategie i taktyki negocjacyjne oraz rozumie znaczenie ich opisu przez teorię gier	KEF_W06	5
2EF_04_3	Zna podstawowe zasady podejmowania decyzji	KEF_W06	5
2EF_04_4	Potrafi rozpoznawać strategie przeciwnika i im przeciwdziałać	KEF_U03	4
2EF_04_5	Potrafi podejmować decyzje w oparciu o myślenie strategiczne	KEF_U05	3
2EF_04_6	Potrafi negocjować w oparciu o uniwersalne zasady	KEF_U06	5
2EF_04_7	Potrafi rozwiązać podstawowe problemy optymalizacyjne dwu- oraz wieloosobowe	KEF_U03	3

3. Opis modułu	
<b>Opis</b>	<p>Na wykładzie student zapoznaje się z następującymi zagadnieniami:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Przykłady zastosowania teorii gier w negocjacjach:           <ul style="list-style-type: none"> <li>osiąganie rozwiązania wygrany-wygrany na przykładzie negocjacji kooperacyjnych;</li> <li>strategia szachowa w negocjacjach oparta o diagram użyteczności gry i praktyczne sposoby oceny wagi zmiennych negocjacyjnych;</li> <li>ustalanie kompromisu decyzyjnego tak, aby równowaga Nasha była w obszarze rozwiązań Paretooptimalnych;</li> <li>wykorzystanie schematu arbitrażu Nasha w negocjacjach;</li> <li>dylemat Więźnia turnieje Axelroda;</li> <li>równowaga Nasha a zмова cenowa na konkurencyjnym rynku;</li> <li>gry z podwójną równowagą i jak zabezpieczyć się przed groźbami;</li> <li>punkty ogniskowe Shellinga a myślenie negocjatora.</li> </ul> </li> </ol>

	<p>2. Teoria gier a podejmowanie decyzji:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•problem zaufania: paradoks Newcomba;</li> <li>•pułapki podejmowania decyzji zespołowych;</li> <li>•błędy percepcyjne: zakotwiczenie, status quo, wybiórcza percepcja;</li> <li>•błędy oceny probabilistycznej: prawdopodobieństwo warunkowe, problemy typu Monty Halla;</li> <li>•podejmowanie decyzji strategicznych firmy w warunkach konkurencji;</li> <li>•Harwardzki model negocjacji, negocjacje oparte o zasady</li> </ul> <p>3. Strategie i taktyki negocjacyjne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•strategia szachowa;</li> <li>•obrona przed nieuczciwymi taktykami.</li> </ul> <p>4. Negocjacje wieloosobowe i budowanie koalicji:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•wieloosobowy dylemat więźniów, mechanizm działania oszustów społecznych oraz jak się przed nimi bronić;</li> <li>•przykład Raiffy - jak podzielić przyszłe zyski trzech fabryk, które zamierzają przystąpić do fuzji;</li> <li>•jądro negocjacji wieloosobowych i dlaczego podziały proporcjonalne nie zawsze są akceptowalne;</li> <li>•negocjacje w warunkach gry superaddytywnej, propozycje „nie do odrzucenia”;</li> <li>•rozwiązania problemu negocjacji wieloosobowych według Shapleya, Raiffy i innych.</li> </ul> <p>Na zajęciach konwersatoryjnych student:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Stosuje formalizm matematyczny teorii gier do zagadnień praktycznych</li> <li>•uczestniczy w wyprowadzeniu i przedyskutowaniu niektórych gier i przykładów z wykładów;</li> <li>•uczy się przedstawiać zagadnienia dotyczące negocjacji i teorii gier w sposób zrozumiały;</li> <li>•Uczestniczy w scenkach - symulacjach realnych sytuacji negocjacyjnych.</li> </ul> <p>W ramach pracy własnej student:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•w oparciu o notatki z wykładów oraz literaturę uzupełniającą dąży do utrwalenia pozyskanej wiedzy;</li> <li>•doskonali umiejętności matematyczne niezbędne do rozwiązywania zadań z teorii gier;</li> <li>•podejmuje próby rozwiązania zadań zaproponowanych przez prowadzącego konwersatorium;</li> </ul> <p>Egzamin obowiązkowy</p>
<b>Wymagania wstępne</b>	Wiedza z podstaw teorii gier według modułu 0305-1EF-12-10

<b>4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu</b>			
<b>kod</b>	<b>nazwa (typ)</b>	<b>opis</b>	<b>efekty kształcenia modułu</b>
2EF_04_w_1	kolokwium	dwa razy w semestrze; termin kolokwium podany do wiadomości studentów dwa tygodnie wcześniej; zadania podobnego typu do zadań rozwiązywanych na konwersatorium; skala ocen 2-5;	2EF_04_2, 2EF_04_3, 2EF_04_4, 2EF_04_5, 2EF_04_6, 2EF_04_7
2EF_04_w_2	aktywność na zajęciach	rozwiązywanie zadania - odpowiedź ustna; udział w dyskusji; skala ocen 2-5; ocena końcowa równa średniej ocen cząstkowych	2EF_04_1, 2EF_04_2, 2EF_04_3, 2EF_04_4, 2EF_04_5, 2EF_04_6, 2EF_04_7
2EF_04_w_3	egzamin pisemny (lub egzamin ustny)	warunkiem przystąpienia do egzaminu jest zaliczenie konwersatorium; zakres materiału – wszystkie zagadnienia omawiane na wykładach; skala ocen 2-5;	2EF_04_1, 2EF_04_2, 2EF_04_3, 2EF_04_4, 2EF_04_5, 2EF_04_6,

2EF\_04\_7

**5. Rodzaje prowadzonych zajęć**

kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów kształcenia
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
2EF_04_fs_1	wykład	wykład wybranych zagadnień z wykorzystaniem pomocy audiowizualnych.	30	praca z podręcznikiem, lektura uzupełniająca	70	2EF_04_w_3
2EF_04_fs_2	konwersatorium	rozwiązywanie zadań rachunkowych na tablicy: analiza, wybór metody, przeprowadzenie obliczeń i dyskusja wyników; wyprowadzenie niektórych wzorów i omówienie wybranych przykładów zasygnalizowanych na wykładach, dyskusja; możliwość wykorzystania komputerów	30	przyswojenie wiedzy z wykładów; praca z podręcznikiem i zbiorami zadań;	70	2EF_04_w_1, 2EF_04_w_2