

1.	Nazwa kierunku	ekonofizyka
2.	Cykl rozpoczęcia	2014/2015 (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	
Opis	<p>Na wykładzie student zapoznaje się z następującymi zagadnieniami:</p> <ol style="list-style-type: none"> Przykłady zastosowania teorii gier w negocjacjach: <ul style="list-style-type: none"> osiąganie rozwiązania wygrany-wygrany na przykładzie negocjacji kooperacyjnych; strategia szachowa w negocjacjach oparta o diagram użyteczności gry i praktyczne sposoby oceny wagi zmiennych negocjacyjnych; ustalanie kompromisu decyzyjnego tak, aby równowaga Nasha była w obszarze rozwiązań Paretooptimalnych; wykorzystanie schematu arbitrażu Nasha w negocjacjach; dylemat Więźnia turnieje Axelroda; równowaga Nasha a zмова cenowa na konkurencyjnym rynku; gry z podwójną równowagą i jak zabezpieczyć się przed groźbami; punkty ogniskowe Shellinga a myślenie negocjatora.

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

4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty kształcenia modułu
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