KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

Nazwa przedmiotu

Techniki negocjacji i komunikacja interpersonalna

Kod ECTS

9.0.4358

Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot

Katedra Językoznawstwa i Teorii Przekładu

Studia

wydział	kierunek		
Wydział Filologiczny	Filologia germańska	poziom	pierwszego stopnia
		forma	stacjonarne
		moduł specjalnościowy	biznesowo-gospodarcza
		specjalizacja	wszystkie

Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)

dr Izabela Olszewska; dr Izabela Kujawa

Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin

Formy zajęć

Ćw. audytoryjne

Sposób realizacji zajęć

zajęcia w sali dydaktycznej

Liczba godzin

Ćw. audytoryjne: 30 godz.

Liczba punktów ECTS

3

Semestr 5: 3 ECTS

Termin realizacji przedmiotu

2021/2022 zimowy

Status przedmiotu

- obowiązkowy
- fakultatywny (do wyboru)

Język wykładowy

- niemiecki w wymiarze 80.00%
- polski w wymiarze 20.00%

Metody dydaktyczne

- Analiza tekstów z dyskusją
- Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków)
- Dyskusja
- Gry symulacyjne
- Praca w grupach
- Wykład konwersatoryjny
- Wykład z prezentacją multimedialną

Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne

Sposób zaliczenia

Zaliczenie na ocenę

Formy zaliczenia

•Ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie ocen cząstkowych otrzymanych w trakcie trwania semestru
•kolokwium

Podstawowe kryteria oceny

Student otrzymuje zaliczenie na podstawie:
- aktywnego udziału w zajęciach – 20%
- kolokwium pisemnego składającego się z pytań otwartych z zagadnień omawianych na zajęciach – 50%
- ocen cząstkowych otrzymywanych w trakcie semestru z zadań proponowanych przez prowadzącego – 30%

Sposób weryfikacji założonych efektów kształcenia

K_W04, K_W07, K_W08 K_U07, K_U10, K_U15, K_U17, K_U18 K_K01, K_K02, K_K03

Ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie ocen cząstkowych otrzymanych w trakcie trwania semestru, kolokwium

Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi

A. Wymagania formalne

Wybór specjalności biznesowo-gospodarczej.

B. Wymagania wstępne

Znajomość podstawowych terminów z zakresu pragmatyki komunikacji (w zakresie przekazywanym na wykładzie „Wstęp do językoznawstwa”).

Cele kształcenia

Zajęcia w zakresie technik negocjacji mają na celu przekazanie studentom wiedzy i umiejętności w zakresie metod i narzędzi umożliwiających skuteczne komunikowanie się w niewielkich grupach oraz wprowadzenie do zagadnień związanych z negocjacjami.

Treści programowe

Treści programowe

1. Modele procesu komunikacji, poziomy i formy komunikowania, cechy komunikacji interpersonalnej. Rozmowa jako podstawowa forma komunikacji interpersonalnej (struktura i typy rozmów: towarzyska, sprzedażowa, interaktywna prezentacja handlowa, negocjacje, nawiązanie kontaktu z partnerem i rozpoczęcie rozmowy, efekt pierwszego wrażenia, czynnik sympatii)
2. Techniki kontrolowania rozmowy. Sztuka aktywnego słuchania. Techniki zadawania pytań (pytania informacyjne, naprowadzające, otwarte, zamknięte)
3. Autoprezentacja: budowanie własnej wiarygodności, kreowanie swojego wizerunku i wizerunku organizacji. Rodzaje wystąpień publicznych
4. Podstawy komunikacji niewerbalnej: terytoria i strefy, gesty i mowa ciała
5. Sztuka wywierania wpływu na ludzi – o skutecznej perswazji i manipulacji: specyfika natury ludzkiej, pojęcie perswazji i manipulacji, językowe i pozajęzykowe narzędzia perswazji (manipulacji), sposoby używania argumentów, struktura i zawartość argumentów, podstawowe narzędzia socjotechniczne
6. Pojęcie negocjacji: wstępne definicje, elementy procesu negocjacyjnego, przygotowanie negocjacji, wybór miejsca negocjacji, przygotowanie miejsca negocjacji, schemat prowadzenia negocjacji. Rodzaje negocjacji: negocjacje pozycyjne, negocjacje integracyjne, negocjacje wielostronne. Taktyki negocjacyjne.
7. Negocjacje międzynarodowe: zróżnicowanie stylów negocjowania, bariery w negocjacjach międzynarodowych, model negocjatora międzynarodowego
8. Etyka negocjacji: cele etyki negocjacji, zachowania nieetyczne w negocjacjach, etyka procesu negocjacji.

Wykaz literatury

A. Literatura wymagana do ostatecznego zaliczenia zajęć

A.1. wykorzystywana podczas zajęć

- Cialdini R. Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2004.
- Eismann V. Erfolgreich in Verhandlungen. Training berufliche Kommunikation. Berlin: Cornelsen Verlag, 2006.
- Griffin E. Podstawy komunikacji społecznej, Gdańsk 2003.
- Kamiński J. Negocjowanie, Warszawa 2004.
- Stewart J. Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2005.

A.2. studiowana samodzielnie przez studenta

- Gronbeck B.E., German K., Ehninger D., Monroe A. Zasady komunikacji werbalnej, Poznań 2006.
- Mortensen K. Sztuka wywierania wpływu na ludzi, Kraków 2006.
- Tokarz M. Argumentacja. Perswazja. Manipulacja, Gdańsk 2006.

B. Literatura uzupełniająca:

- Baczyński L. Sekrety skutecznych negocjacji, Warszawa 2008.
- Cohen H. Wynegocjuj to! Gliwice 2006.
- Enkelmann N.B. Die Sprache des Erfolgs, Rhetorik und Persönlichkeit – So stärken Sie Ihr Ich. 4. Auflage, Wien, 2007.
- Fuchs B. Sukces w każdych negocjacjach, Warszawa 2008.
- Kiesel M./Ulsamer R. Interkulturelle Kompetenz für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000
- Lay R. Manipulation durch Sprache, Rhetorik, Dialektik und Forensik in Industrie, Politik und Verwaltung, 5. Auflage, Berlin 1997.
- Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 2005.
- Robinson, Collins In Verhandlungen gewinnen: Strategien, Techniken und Taktiken für Ihren Erfolg, Landsberg/Lech, 1992.
- Sikorski W. Gesty zamiast słów. Psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Kraków 2005.
- Weisbach, C.-R. Verhandeln und Moderieren für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000.

Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.

Kierunkowe efekty kształcenia

P6U_W, P6S_WG ,P6S_WK P6U_U, P6S_UW, P6S_UK, P6S_UO, P6S_UU P6_UK, P6S_KK, P6S_KR

K_W04, K_W07, K_W08
K_U07, K_U10, K_U15, K_U17, K_U18
K_K01, K_K02, K_K03

Wiedza

K_W04, K_W07, K_W08

Absolwent:

- zna podstawową terminologię z zakresu nauki o komunikacji ,
- potrafi określić warunki konieczne do skutecznego komunikowania,
- zna definicje, rodzaje i taktyki negocjacyjne,
- ma uporządkowaną wiedzę z zakresu komunikacji społecznej,
- zna podstawowe metody analizy wystąpień publicznych,
- zna metodykę wykonywania zadań, normy, procedury i dobre praktyki stosowane w negocjacjach.

Umiejętności

Absolwent:

- potrafi analizować i oceniać informacje przekazywane w procesie komunikacji interpersonalnej i w trakcie negocjacji,
- potrafi przedstawić wyniki własnych obserwacji i badań związanych z oceną skuteczności negocjacji ,
- potrafi posługiwać się podstawowymi terminami w zakresie nauki o komunikacji,
- potrafi rozpoznać bariery w komunikacji międzykulturowej i efektywnie komunikować się z przedstawicielami obcej kultury (szczególnie w procesie negocjacji),
- posiada umiejętność merytorycznego argumentowania własnych opinii,
- wykorzystuje w trakcie negocjacji narzędzia argumentacji i perswazji.

Kompetencje społeczne (postawy)

K_K01, K_K02, K_K03

Student:

- ma świadomość zakresu swojej wiedzy i umiejętności fachowych,
- potrafi pracować w grupie negocjacyjnej, przyjmując w niej różne role oraz przejawiając gotowość do podejmowania kolejnych wyzwań,
- potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego zadania negocjacyjnego,
- dostrzega problemy moralne i dylematy etyczne związane z procesem negocjacji,
- uznaje i szanuje różnice poglądów determinowane różnym podłożem narodowym i kulturowym.

Kontakt

izabela.olszewska@ug.edu.pl