


**KAPITAŁ LUDZKI**  
 NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

 Projekt współfinansowany przez  
 Unię Europejską w ramach  
 Europejskiego Funduszu  
 Społecznego

**UNIA EUROPEJSKA**  
 EUROPEJSKI  
 FUNDUSZ SPOŁECZNY


<b>Nazwa przedmiotu</b>		<b>Kod ECTS</b>	
Techniki negocjacji i komunikacja interpersonalna		9.9.0017	
<b>Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot</b>			
Zakład Języka Niemieckiego i Translatoryki			
<b>Studia</b>			
<b>wydział</b>	<b>kierunek</b>	<b>poziom</b>	<b>pierwszego stopnia</b>
Wydział Filologiczny	Filologia germańska	forma	stacjonarne
		moduł	biznesowo-gospodarcza
		specjalnościowy	
		specjalizacja	wszystkie
<b>Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)</b>			
dr Izabela Kujawa			
<b>Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin</b>		<b>Liczba punktów ECTS</b>	
<b>Formy zajęć</b>		4	
Ćw. audytoryjne		Semestr 5:	
<b>Sposób realizacji zajęć</b>		15 godzin - udział w zajęciach dydaktycznych;	
zajęcia on-line, zajęcia w sali dydaktycznej		15 godzin - samodzielna lektura i przygotowanie się do gier symulacyjnych oraz testów i kolokwium;	
<b>Liczba godzin</b>		20 godzin - przygotowanie projektu/prezentacji.	
Ćw. audytoryjne: 30 godz.		Razem: 50 godzin = 2 ECTS.	
		Semestr 6:	
		15 godzin - udział w zajęciach dydaktycznych;	
		15 godzin - samodzielna lektura i przygotowanie się do gier symulacyjnych oraz testów i kolokwium;	
		20 godzin - przygotowanie projektu/prezentacji.	
		Razem: 50 godzin = 2 ECTS.	
		Łącznie: 100 godzin = 4 ECTS.	
<b>Termin realizacji przedmiotu</b>			
2024/2025 zimowy			
<b>Status przedmiotu</b>		<b>Język wykładowy</b>	
- obowiązkowy - fakultatywny (do wyboru)		niemiecki	
<b>Metody dydaktyczne</b>		<b>Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne</b>	
- Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków)		<b>Sposób zaliczenia</b>	
- Dyskusja		Zaliczenie na ocenę	
- Gry symulacyjne		<b>Formy zaliczenia</b>	
- Praca w grupach		- wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja	
- Wykład z prezentacją multimedialną		- zaliczenie ustne	
		- ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie ocen cząstkowych otrzymywanych w trakcie trwania semestru	
		<b>Podstawowe kryteria oceny</b>	

Student otrzymuje zaliczenie z oceną na podstawie średniej ocen cząstkowych za:

- wypowiedzi ustne i pisemne przygotowane w domu lub formułowane na zajęciach podczas gier symulacyjnych oraz pracy w grupach - 20%;
- testy pisemne w trakcie semestru - 30%;
- prezentacje ustne - 20%;
- pisemne kolokwia zaliczeniowe - 30%.

**Sposób weryfikacji założonych efektów uczenia się**

zakładany efekt uczenia się	obserwacja dyskusji	ocena przeprowadzonej analizy zdarzeń krytycznych (przypadków)	obserwacja podczas gier symulacyjnych	testy i kolokwia pisemne	obserwacja pracy w grupach
Wiedza					
K_W04	x	x		x	
K_W07	x	x	x	x	x
K_W08	x			x	
K_W14		x	x	x	x
Umiejętności					
K_U08	x		x	x	
K_U10	x	x			
K_U11	x	x	x	x	x
K_U17	x		x		x
Kompetencje społeczne					
K_K01	x		x	x	
K_K02	x				
K_K03	x	x		x	

**Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi**

**A. Wymagania formalne**

Wybór specjalności biznesowo-gospodarczej.

**B. Wymagania wstępne**

Znajomość języka niemieckiego umożliwiającą osiągnięcie założonych efektów uczenia się.

**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 grupach oraz wprowadzenie do zagadnień związanych z negocjacjami.

**Treści programowe**

Treści programowe

- 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).
- Techniki kontrolowania rozmowy. Sztuka aktywnego słuchania. Techniki zadawania pytań (pytania informacyjne, naprowadzające, otwarte, zamknięte).
- Autoprezentacja: budowanie własnej wiarygodności, kreowanie swojego wizerunku i wizerunku organizacji. Rodzaje wystąpień publicznych.
- Podstawy komunikacji niewerbalnej: terytoria i strefy, gesty i mowa ciała.
- 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.
- 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.
- Negocjacje międzynarodowe: zróżnicowanie stylów negocjowania, bariery w negocjacjach międzynarodowych, model negocjatora międzynarodowego.
- Etyka negocjacji: cele etyki negocjacji, zachowania nieetyczne w negocjacjach, etyka procesu negocjacji.

**Wykaz literatury**

## Literatura podstawowa:

- Słupińska K./Gracz L. Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty. Kraków 2018.
- Rosa G./Ostrowska I./Słupińska K./Gracz L. Komunikacja międzykulturowa w biznesie. Kraków 2018.
- 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.

## Literatura uzupełniająca:

- 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.
- 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 uczenia się	Wiedza
K_W04, K_W07, K_W08, K_W14 K_U08, K_U10, K_U11, K_U17 K_K01, K_K02, K_K03	Student: <ul style="list-style-type: none"> <li>• zna i rozumie niemiecką terminologię z zakresu komunikacji w biznesie i gospodarce (K_W04);</li> <li>• ma uporządkowaną i zaawansowaną wiedzę szczegółową dotyczącą teorii komunikacji, technik prowadzenia rozmowy, wywierania wpływu na ludzi i negocjacji oraz ich zastosowania w biznesie (K_W07);</li> <li>• ma podstawową wiedzę o firmach i instytucjach biorących udział w działalności biznesowo-gospodarczej oraz o profilach kompetencji ich pracowników związanych z komunikacją (K_W08);</li> <li>• zdaje sobie sprawę z różnorodności źródeł informacji, rozumie kompleksowość języka i jego funkcjonowania w różnych zakresach komunikacji, zwłaszcza w ramach negocjacji, a także rozpoznaje manipulację językową (K_W14).</li> </ul>
	<h3 data-bbox="703 1361 858 1395">Umiejętności</h3> Student: <ul style="list-style-type: none"> <li>• potrafi posługiwać się pojęciami z zakresu biznesu i gospodarki w typowych sytuacjach profesjonalnych zwłaszcza związanych z komunikacją i negocjacjami (K_U08)</li> <li>• ma umiejętność merytorycznego uzasadniania formułowanych tez (K_U10);</li> <li>• potrafi krytycznie wykorzystać poglądy innych autorów (K_U10);</li> <li>• potrafi formułować wnioski oraz komunikować je zróżnicowanym kręgom adresatów, w tym partnerom biznesowym i negocjacyjnym (K_U10);</li> <li>• potrafi używać języka specjalistycznego biznesu i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny w języku niemieckim, wykorzystując różne kanały i techniki komunikacyjne (K_U11);</li> <li>• potrafi odpowiednio planować i określać priorytety służące realizacji określonego przez siebie, wraz z innymi lub przez innych zadania (K_U17);</li> <li>• potrafi współpracować z innymi studentami w ramach zadań zespołowych i projektów (K_U17).</li> </ul>
	<h3 data-bbox="703 1883 1102 1917">Kompetencje społeczne (postawy)</h3> Student: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności (K_K01);</li> <li>• podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści (K_K01);</li> <li>• potrafi ocenić, kiedy do rozwiązania problemu potrzebna jest wiedza eksperta z zakresu komunikacji interpersonalnej i negocjacji, nawiązać kontakty i zwrócić się o pomoc (K_K02);</li> </ul>

- |  |  |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• jest gotowy do angażowania się w życie społeczne i zawodowe, wykorzystując swoje umiejętności z zakresu komunikacji i negocjacji (K_K03);</li><li>• charakteryzuje się postawami prospołecznymi i poczuciem odpowiedzialności (K_K03).</li></ul> |
|--|--|

<b>Kontakt</b>
----------------

izabela.kujawa@ug.edu.pl
--------------------------