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

9.0.5146

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 Kujawa

Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin

Formy zajęć

Ćw. audytoryjne

Sposób realizacji zajęć

zajęcia on-line, zajęcia w sali dydaktycznej

Liczba godzin

Ćw. audytoryjne: 30 godz.

Liczba punktów ECTS

2

Semestr 5: 2 ECTS (30 h udział w zajęciach, 30 h praca własna i przygotowanie prezentacji)

Termin realizacji przedmiotu

2023/2024 zimowy

Status przedmiotu

- obowiązkowy
- fakultatywny (do wyboru)

Język wykładowy

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

Metody dydaktyczne

- Analiza tekstów z dyskusją
- Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków)
- Dyskusja
- Gry symulacyjne
- Metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny)
- 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

- wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja
- zaliczenie ustne
- ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie ocen cząstkowych otrzymywanych w trakcie trwania semestru
- wykonanie pracy zaliczeniowej - przeprowadzenie badań i prezentacja ich wyników
- kolokwium

Podstawowe kryteria oceny

Student otrzymuje zaliczenie z oceną na podstawie aktywnego udziału w zajęciach, uzyskania pozytywnej oceny z przeprowadzonej prezentacji na temat z zakresu tematyki przedmiotu, a także ocen cząstkowych otrzymywanych w trakcie semestru z zadań proponowanych przez prowadzącego.

Sposób weryfikacji założonych efektów uczenia się

K_W04, K_W07, K_W08zakładany efekt kształcenia	Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków)	Gry symulacyjne	Dyskusja	Wykład konwersatoryjny	Metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny)	Praca w grupach	Wykład z prezentacją multimedialną	Analiza tekstów z dyskusją
	Wiedza							
K_W04	x	x	x	x	x	x	x	x
K_W07	x	x	x	x	x	x	x	x
K_W08	x	x	x	x	x	x	x	x
	Umiejętności							
K_U07	x		x	x	x	x	x	x
K_U10		x	x			x		x
K_U15	x	x	x		x	x		
K_U17	x	x	x		x	x		
K_U18	x	x	x		x	x		
	Kompetencje							
K_K01	x	x	x		x	x		
K_K02	x	x	x		x	x		
K_K03	x	x	x		x	x		

Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi

A. Wymagania formalne

Ukończenie semestru IV z wynikiem pozytywnym

B. Wymagania wstępne

Znajomość języka niemieckiego umożliwiająca osiągnięcie założonych efektów kształcenia

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 środowisku pracy, tj. prowadzenie negocjacji, rozmów biznesowych, skuteczne argumentowanie.

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
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.

do samodzielnego studiowana 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.

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 uczenia się

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_U10, K_U15, K_U17, K_U18
K_K01, K_K02, K_K03

Wiedza

Absolwent:

• zna i rozumie niemiecką terminologię z zakresu biznesu i gospodarki (K_W04)
• ma uporządkowaną i zaawansowaną wiedzę szczegółową z zakresu biznesu i gospodarki (K_W07)
• ma podstawową wiedzę o uczestnikach działalności biznesowo-gospodarczej (K_W08)

Umiejętności

Absolwent:

• potrafi posługiwać się pojęciami z dziedziny komunikacji interpersonalnej (K_U07)
• ma umiejętność merytorycznego uzasadniania formułowanych tez oraz komunikowania ich zróżnicowanym kręgom adresatów (K_U10)
• zna język niemiecki na poziomie C1 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego (K_U15)
• potrafi odpowiednio planować i określać priorytety służące realizacji określonego przez siebie, wraz z innymi lub przez innych zadania; potrafi współpracować w ramach zadań zespołowych i projektów (K_U17)
• rozumie potrzebę ciągłego dokształcania się zawodowego i rozwoju osobistego (K_U18)

Kompetencje społeczne (postawy)

Absolwent:

• ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności, podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści (K_K01)
• potrafi ocenić, kiedy do rozwiązania problemu potrzebna jest wiedza eksperta, nawiązać kontakty i zwrócić się o pomoc (K_K02)
• jest gotowy do angażowania się w życie społeczne i zawodowe, charakteryzuje się postawami prospołecznymi i poczuciem odpowiedzialności (K_K03)

Kontakt

izabela.kujawa@ug.edu.pl