

## Karta opisu zajęć (syllabus)

Nazwa kierunku studiów	Zielona urbanistyka
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	<b>Negocjacje i komunikacja interpersonalna</b> <i>Negotiations and interpersonal communication</i>
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	fakultatywny
Poziom studiów	drugiego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	II
Semestr dla kierunku	3
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	<b>2 (1,28/0,72)</b>
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr inż. Dariusz Paszko
Jednostka oferująca moduł	Katedra Zarządzania i Marketingu
Cel modułu	Celem modułu jest zapoznanie słuchaczy z technikami skutecznego porozumiewania się oraz przekazanie studentom istoty i znaczenia negocjacji oraz nabycie umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji
Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć.	Wiedza:
	1. Posiada wiedzę na temat zasad komunikacji interpersonalnej oraz metod prowadzenia skutecznych negocjacji
	2. Zna podstawowe cechy i mechanizmy współczesnej komunikacji interpersonalnej, internetowej, publicznej, w organizacjach,
	3. Ma wiedzę na temat różnych stylów, technik, taktyk oraz barier komunikacyjnych w negocjacjach
	Umiejętności:
	1. Rozpoznaje różne sposoby komunikacji interpersonalnej oraz potrafi komunikować się w wybranych sytuacjach komunikacyjnych używając różnorodnych form komunikowania się (wystąpienie, udział w dyskusji, negocjacje)
	2. Posiada umiejętność rozumienia i stosowania podstawowych technik komunikacji i negocjacji w praktyce
	Kompetencje społeczne:

	1. Wykazuje kompetencje do przekonywania i negocjowania w imię osiągania wspólnych celów
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	Kod efektu modułowego – kod efektu kierunkowego W1 – ZU_W02, ZU_W07 W2 - ZU_W02, ZU_W07 W3 - ZU_W02, ZU_W07 U1 - ZU_U06, ZU_U05 U2 - ZU_U06, ZU_U05 K1 - ZU_K01, ZU_K05
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do efektów inżynierskich (jeżeli dotyczy)	Kod efektu modułowego – kod efektu inżynierskiego W1 – InzZU_W04 W2 - InzZU_W04 W3 - InzZU_W04 U1 - InzZU_U08 U2 - InzZU_U08
Wymagania wstępne i dodatkowe	-
Treści programowe modułu	Wykłady: Treści modułu obejmują zagadnienia z zakresu komunikacji interpersonalnej: definicje komunikowania się, elementy procesu komunikacji, komunikacja werbalna i niewerbalna: techniki aktywnego słuchania, typy pytań i błędy w zadawaniu pytań, formy komunikacji niewerbalnej, różnice kulturowe w komunikacji niewerbalnej i werbalnej, komunikowanie informacyjne i perswazyjne, bariery w komunikowaniu się, typy barier, komunikowanie w organizacjach, wystąpienia publiczne: dyskusja i debata; Negocjacje jako proces komunikacji: definicje, pojęcia, przygotowanie do negocjacji, czas i przestrzeń w negocjacjach, modele, style i fazy negocjacji, podstawowe strategie negocjacyjne i ich charakterystyka, BATNA w negocjacjach jako punkt odniesienia – istota, przygotowania, zastosowanie, taktyki negocjacyjne, techniki manipulacyjne i możliwości obrony przed nimi, negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów, radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w negocjacjach, etyka w negocjacjach  Ćwiczenia: Komunikacja werbalna i niewerbalna, rozwijanie kompetencji komunikacyjnych - aktywne słuchanie., bariery komunikacyjne i ich pokonywanie, komunikacja interpersonalna w grupie, komunikacja społeczna w sytuacjach trudnych, stosowanie różnych technik komunikacyjnych, komunikacja interpersonalna w różnych sytuacjach społecznych i kulturowych, proces przygotowania negocjacji, zestawienie problemów i pytań pozwalających określić przedmiot negocjacji, identyfikacja potrzeb

	własnych i drugiej strony negocjacji, taktyki i techniki negocjacyjne (otwarcie i prowadzenie negocjacji, wykorzystanie różnych taktyk i technik negocjacyjnych),
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kozyra B., Komunikacja bez barier: jak rozumieć i być rozumianym, MT Biznes, Warszawa 2019</li> <li>2. Adler R., Rosenfeld Lawrence B. Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się. Dom Wydawniczy Rebis 2006</li> <li>3. Bargiel-Matusiewicz K., 2007. Negocjacje i mediacje, PWE Warszawa.</li> <li>4. Cenker E. M., 2002. Negocjacje, Wyd. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań.</li> </ol> <p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Birkenbihl V. F., 1998. Sygnały ciała. Podstawy komunikacji niewerbalnej dla trenerów i ludzi sukcesu Wyd. Astrum, Wrocław.</li> <li>2. Stępniewski J., 2005. Jak opanować sztukę negocjacji. Przewodnik praktyczny, Wydawnictwo WSH w Sosnowcu, Sosnowiec.</li> <li>3. Shapiro Daniel L., tytuł: Negocjuj nienegocjowalne. Jak rozwiązywać konflikty podszyte emocjami, wyd. ICAN Institute, Warszawa, rok 2018</li> <li>4. Chris Voss, Tahl Raz, tytuł: Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie , wyd. MT Biznes sp. z o.o., Warszawa, rok 2017</li> </ol>
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja moderowana, scenki warsztatowe, gry symulacyjne, analiza przypadków, film, dydaktyczny, praca w grupie, odgrywanie ról, warsztat, konsultacje
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	<p>W1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>W2: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>W3: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych</p> <p>U1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych oraz ocena aktywności na ćwiczeniach</p> <p>U2: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych oraz ocena aktywności na ćwiczeniach</p> <p>K1: sprawdzian pisemny, testowy oraz w formie pytań otwartych oraz ocena aktywności na ćwiczeniach</p> <p>Formy dokumentowania:</p>

	<p>Prace końcowe (zaliczenie) archiwizowane w formie papierowej, ćwiczenia archiwizowane w wersji papierowej, dziennik prowadzącego.</p> <p>Szczegółowe kryteria</p> <p>dostateczny (3,0) – od 51 do 60% sumy punktów,  dostateczny plus (3,5) – od 61 do 70%,  dobry (4,0) – od 71 do 80%,  dobry plus (4,5) – od 81 do 90%,  bardzo dobry (5,0) – powyżej 91%.</p>
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	<p>Ocena z ćwiczeń – średnia arytmetyczna ocen z zadań problemowych oraz oceny aktywności studenta na zajęciach (pozytywna ocena, min. 51% - to podstawa dopuszczenia do zaliczenia pisemnego)</p> <p>Ocena końcowa – ocena z zaliczenia (60%) + ocena z ćwiczeń (40%)</p>
Bilans punktów ECTS	<p>Kontaktowe:</p> <p>wykład - 15 godz. (0,60 ECTS)  ćwiczenia audytoryjne - 15 godz. (0,60 ECTS)  konsultacje - 2 godz. (0,08 ECTS)  Razem kontaktowe - 32 godz. (1,28 ECTS)</p> <p>Niekontaktowe:</p> <p>Przygotowanie do ćwiczeń - 6 godz. (0,24 ECTS)  Studiowanie literatury - 6 godz. (0,24 ECTS)  Przygotowanie do zaliczenia - 6 godz. (0,24 ECTS)  Razem niekontaktowe - 18 godz. (0,72 ECTS)</p>
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	<p>Udział w wykładach – 15 godz.</p> <p>Udział w ćwiczeniach – 15 godz.</p> <p>Konsultacje – 2 godz.</p>