

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu: Komunikacja i podstawy negocjacji (WTCNXCSM-KiPN)

Nazwa w języku polskim:

Nazwa w jęz. angielskim: Communication and the basics of negotiation

Dane dotyczące przedmiotu:

Jednostka oferująca przedmiot: Wydział Bezpieczeństwa, Logistyki i Zarządzania

Przedmiot dla jednostki: Wydział Nowych Technologii i Chemii

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu:

Zaliczenie na ocenę

Język wykładowy:

polski

Skrócony opis:

Zajęcia z Komunikacji i podstaw negocjacji należą do obszarów kształcenia w zakresie nauk humanistycznych i społecznych. Umiejętności negocjacyjne wpisują się w zakres kompetencji lidera. Natomiast, kompetencje lidera aktualnie należą do jednych z najbardziej pożądanых przez współczesnych pracodawców.

Opis:

Zajęcia z Komunikacji i podstaw negocjacji należą do obszarów kształcenia w zakresie nauk humanistycznych i społecznych. Umiejętności negocjacyjne wpisują się w zakres kompetencji lidera. Natomiast, kompetencje lidera aktualnie należą do jednych z najbardziej pożądanых przez współczesnych pracodawców. Rozwój umiejętności liderskich łączy dwie perspektywy:
- humanistyczną w zakresie identyfikowania i kształtowania postaw własnych i innych ludzi, aktualizowania wiedzy własnej i zespołu, rozwoju umiejętności człowieka
- oraz społeczną opartą na systemie interakcji międzyludzkich w procesach budowania zespołu, negocjowania, a także definiowania celów i zarządzania zespołem, planowaniu i organizowaniu przedsięwzięć. Celem przedmiotu jest dostarczenie narzędzi pozwalających na podniesienie kwalifikacji i jakości w sferze komunikacyjnej. Rozbudzenie świadomości pozwalającej na pogłębienie i utrwalenie pozytywnych wzorców komunikacyjnych. Dostarczenie wiedzy pozwalającej zidentyfikować czynniki krytyczne dla dobrej komunikacji. Zwiększenie wrażliwości uczestników na dostrzeganie różnic pomiędzy sobą a pozostałymi uczestnikami aktu komunikacyjnego i wyrobienie umiejętności efektywnego porozumiewania się z osobami o typie osobowości z którym najtrudniej jest im współpracować. Dostarczenie narzędzi pozwalających na przekazanie, nawet trudnych technicznie zagadnień, w sposób jasny i zrozumiały. Dostarczenie narzędzi szybkiego i obiektywnego oceniania sytuacji. Wyrobienie umiejętności prowadzenia rozmów z osobami, które w rozmowie zachowują się agresywnie i nieprzyjemnie. Dostarczenie narzędzi pozwalających na sprawne porozumiewanie się w sytuacjach, które są potencjalnie konfliktorodne i łączą się zazwyczaj z silnymi emocjami.

Literatura:

podstawowa:

1. B. Dobek – Ostrowska, Podstawy komunikacji społecznej, wyd. Astrum, 2007
2. M. Tokarz, Atgumentacja, perswazja, manipulacja, Gdańskie Wydawnictwo Pedagogiczne, 2006
3. E. Atonon, R. M. Akert, Psychologia społeczna, Zysk i S-ka, 2012
4. J. A.Hall , M. L. Knapp , Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich, Astrum , 2016
5. B. Barry , R. Lewicki , D. Saunders, Zasady Negocjacji, Wydawnictwo: Rebis - Dom Wydawniczy, 2018

uzupełniająca:

1. Mirosław Korolko, Sztuka retoryki, Wiedza Powszechna, Warszawa 1990
2. Aleksander Szejnberg, Podstawy komunikacji społecznej w edukacji, Wydawnictwo Astrum, 2013

Efekty uczenia się:

K_W01/ Zna i rozumie w pogłębionym stopniu charakter, miejsce i znaczenie nauk społecznych i humanistycznych oraz ich relację do innych nauk - zajęcia z Komunikacji w przedsiębiorczości należą do obszarów kształcenia w zakresie nauk humanistycznych i społecznych.

K_W23/Ma wiedzę na temat pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej, oraz zna i rozumie narzędzia komunikacyjne i negocjacyjne w zakresie działań ekonomicznych i innych aspektów produkcji.

K_U02/ Potrafi w pogłębionym stopniu identyfikować i interpretować podstawowe zjawiska i procesy społeczne, humanistyczne i prawne w zakresie dyscyplin naukowych właściwych dla kierunku studiów. Umiejętnie dostrzega różnice pomiędzy sobą a pozostałymi uczestnikami aktu komunikacyjnego i wyrobienie umiejętności efektywnego porozumiewania się

K_U04/ Potrafi porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym oraz w innych środowiskach. W szczególności potrafi posługiwać się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności inżynierskiej. Student zna i potrafi wykorzystać narzędzia pozwalające na przekazanie, nawet trudnych technicznie zagadnień, w sposób jasny i zrozumiały, potrafi szybko i obiektywnie ocenić sytuację, które są potencjalnie konfliktorodne .

K_K01/ Dostrzega potrzebę ciągłego zdobywania wiedzy i kompetencji, wie jak inspirować proces uczenia się innych osób. Ma kompetencje w zakresie identyfikowania i kształtowania postaw własnych i innych ludzi, aktualizowania wiedzy własnej i zespołu.

K_K04/ Potrafi określić priorytety i zdefiniować uwarunkowania techniczne i pozatechniczne w trakcie planowania i realizacji zadań. Ma kompetencje społeczne definiowania celów i zarządzania zespołem, planowaniu i organizowaniu przedsięwzięć, w tym znajomości i respektowania etycznych i prawnych aspektów działalności.

K_K05/ Dostrzega i rozstrzyga dylematy związane z działalnością inżynierską, badawczą i produkcyjną. Co daje możliwość indukowania zachowań przedsiębiorczych opartych na moralnych i etycznych wzorcach.

Metody i kryteria oceniania:

Efekty kształcenia zajęć z Komunikacji i podstaw negocjacji należą w większości do kategorii umiejętności i kompetencji, z wykorzystaniem kategorii wiedzy w niezbędnym jej minimum. Wspomagają rozwój umiejętności liderskich, predyspozycji do zarządzania i koordynowania zespołem, umożliwiają zdobywanie umiejętności precyzowania celów, wyznaczania kierunków działania, wartości, umiejętność planowania organizowania, pozyskiwania informacji, swobodnego posługiwania się informacją zwrotną, negocjowania. Negocjowanie to jedna z tych umiejętności, których trzeba się nauczyć, by sprostać wielu wyzwaniom wynikającym z procesu komunikowania się stron na poziomie międzyludzkim (negocjacje rodzinne), wewnątrzorganizacyjnym (negocjacje między przełożonymi a podwładnymi), czy też międzyorganizacyjnym (między podmiotami gospodarczymi).

Celem zajęć jest uzyskanie przez studenta elementarnej wiedzy z zakresu komunikacji społecznej oraz rozwój umiejętności związany z wykorzystaniem zdobytej wiedzy w praktyce poprzez aktywne uczestnictwo w budowaniu zespołu uczestników warsztatów, samodzielne zaplanowanie i przeprowadzenie scenariusza negocjacji (według wskazówek opiekuna naukowego). Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie pozytywnych ocen z ćwiczeń oraz z pisemnego egzaminu zawierającego pytania otwarte oraz testowe wielokrotnego wyboru. Osiągnięcie efektów W01, U02, i K04 weryfikowane jest podczas egzaminu, natomiast efekty W23, U04 i K01, K05, sprawdzane są w trakcie realizacji ćwiczeń. Wszystkie sprawdziany i kolokwia są oceniane wg następujących zasad: ocena 2 – poniżej 50%, ocena 3 – $50 \div 60\%$, ocena 3,5 – $61 \div 70\%$, ocena 4 – $71 \div 80\%$, ocena 4,5 – $81 \div 90\%$, ocena 5 – powyżej 91% poprawnych odpowiedzi. Ocenę bardzo dobrą otrzymuje student, który posiadał wiedzę, umiejętności i kompetencje przewidziane efektami uczenia się, a ponadto wykazuje zainteresowanie przedmiotem, w sposób twórczy podchodzi do powierzonych zadań. Ocenę dobrą otrzymuje student, który posiadał wiedzę i umiejętności przewidziane programem studiów w stopniu dobrym. Potrafi rozwiązywać zadania i problemy o średnim stopniu trudności. Ocenę dostateczną otrzymuje student, który posiadał wiedzę i umiejętności przewidziane programem studiów w stopniu dostatecznym. Samodzielnie rozwiązuje zadania i problemy o niskim stopniu trudności. Ocenę niedostateczną otrzymuje student, który nie posiadał wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie koniecznych wymagań. Na końcową ocenę składają się: ocena uzyskana na egzaminie, oceny z ćwiczeń oraz zaangażowanie i sposób podejścia studenta do nauki.			
Forma studiów			
stacjonarne			
Rodzaj studiów			
II stopnia			
Rodzaj przedmiotu			
obowiązkowy			
Programy			
Wykład /metoda słowna z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych oraz filmów instruktażowych 1. Cechy procesu komunikacji / 2 godziny 2. Komunikacja werbalna i niewerbalna – proces poprawnej komunikacji /2godz 3. Bariery w komunikacji, znaczenie komunikacji w negocjacjach /2godz 4. Konflikty, ich źródła, przebieg i rozwiązywanie / 2 godziny 5. Cel istota i rodzaje negocjacji / 2 godziny 6. Strategie i style negocjacyjne / 2 godziny 7. Taktyki i techniki negocjacyjne / 2 godziny 8. Błędy popełniane w negocjacjach / 2 godziny Ćwiczenia /rozwiązywanie problemów zgodnie z tematyką 1. Bariery i szumy komunikacyjne / 2 godziny 2. Cechy i umiejętności dobrego negocjatora / 2 godziny 3, 4 – dwa bloki zajęć: Analiza przykładowych sytuacji negocjacyjnych / 4 godziny 5, 6 – dwa bloki zajęć: Praktyczny trening w negocjacjach indywidualnych na podstawie założeń negocjacyjnych opracowanych przez studentów / 4 godziny 7 Ocena indywidualnych umiejętności negocjacyjnych / 2 godziny			
Forma zajęć liczba godzin/rygor			
Wykład - 16 godz. ćwiczenia -14 godz.			
Autor			
dr Joanna Skulska			
Bilans ECTS			
Udział w wykładach 16 Udział w ćwiczeniach 14 Samodzielne studiowanie tematyki wykładów 16 Samodzielne przygotowanie do ćwiczeń 14 Udział w konsultacjach 10 Przygotowanie do zaliczenia 4			

Punkty przedmiotu w cyklach:

<bez przypisanego programu>			
	Typ punktów	Liczba	Cykl pocz. Cykl kon.
Europejski System Transferu i Akumulacji Punktów (ECTS)		2,5	2020/21Z