



UNIwersytet
IM. ADAMA MICKIEWICZA
W POZNANIU

Techniki negocjacyjne w dyplomacji publicznej

Sylabus zajęć

Informacje podstawowe

Kierunek studiów Komunikacja europejska Specjalność Dyplomacja publiczna Jednostka organizacyjna Instytut Kultury Europejskiej w Gnieźnie Poziom studiów studia pierwszego stopnia Forma studiów studia stacjonarne Profil studiów profil praktyczny		Cykl dydaktyczny 2024/25 Kod zajęć 16KEPDPU.S.12S.14202.24 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obowiązkowy specjalnościowy Blok zajęciowy Przedmioty specjalnościowe
Koordynator zajęć	Katarzyna Jędraszczyk	
Prowadzący zajęcia	Katarzyna Jędraszczyk	
Okres Semestr 2	Forma zajęć / liczba godzin / forma zaliczenia • Warsztaty: 45, Zaliczenie z oceną	Liczba punktów ECTS 4

Cele kształcenia dla zajęć

Kod	Cel
C1	Głównym celem jest wyposażenie słuchacza w znajomość najważniejszych koncepcji dotyczących wywierania wpływu na ludzi, typów i technik negocjacji w dyplomacji publicznej oraz osiągania zamierzonego celu (lub kompromisu). Praktyczny wymiar przedmiotu przejawia się w możliwości wykorzystania nabytej wiedzy zarówno w dyplomacji publicznej, jak i w zarządzaniu oraz szeroko rozumianym handlu i marketingu. Słuchacz zdobywa wiedzę na temat przygotowania procesu negocjacji, składającego się z rozpoznania i odpowiedniego oceniania pozycji negocjacyjnej (własnej i opozycyjnej), budowaniu strategii (określaniu celów), stosowanych technik perswazyjnych i manipulacyjnych oraz obrony przed takimi technikami.

Wymagania wstępne

Podstawowe kompetencje z zakresu komunikacji.

Efekty uczenia się dla zajęć

Kod	Efekty uczenia się dla zajęć w zakresie	Efekty uczenia się dla kierunku	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się dla zajęć
Wiedzy - Student/ka:			
W1	Zna w sposób biegły zasady językowe niezbędne w dyplomacji publicznej oraz w perswazyjnej komunikacji interpersonalnej. Student zna kluczowe strategie komunikacyjne i ich kontekst kulturowo społeczny. Ma wiedzę na temat różnego typu znaków kultury w kontekście synchronicznym i diachronicznym.	KEP_K1_W04, KEP_K1_W05, KEP_K1_W10	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
W2	Poprawnie stosuje poznaną terminologię z zakresu komunikacji i kultury. Ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny w kontekście etycznym i międzykulturowym.	KEP_K1_W07	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
Umiejętności - Student/ka:			
U1	Poprawnie stosuje poznaną terminologię z zakresu komunikacji i kultury. Ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny w kontekście etycznym i międzykulturowym.	KEP_K1_U01, KEP_K1_U02	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
U2	Jest świadomym uczestnikiem i kreatorem kultury. Sprawnie zarządza konfliktem na poziomie komunikacji werbalnej	KEP_K1_U03	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
Kompetencji społecznych - Student/ka:			
K1	Jest świadomym uczestnikiem i kreatorem kultury. Sprawnie zarządza konfliktem na poziomie komunikacji werbalnej	KEP_K1_K07	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
K2	Rozumie złożoność dylematów moralnych i etycznych, obecnych w perswazyjnej komunikacji interpersonalnej.	KEP_K1_K08	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
K3	Posiada kompetencje w zakresie kreatywnego poszukiwania nowych rozwiązań, wykazując się przy tym otwartością na rozwiązania niestandardowe.	KEP_K1_K03, KEP_K1_K07	Kolokwium ustne, Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)

Treści programowe dla zajęć

Lp.	Treści programowe dla zajęć	Efekty uczenia się dla zajęć	Formy zajęć
1.	Podstawowa terminologia. Negocjacje w świetle podstawowych zagadnień komunikacji interpersonalnej	W1, W2, U1	Warsztaty
2.	Pierwsze kroki – budowanie własnego wizerunku. Istota pierwszego wrażenia. Strategie dystrybutywne (rywalizacyjne). Strategie integratywne (oparte o współpracę).	U2, K2	Warsztaty

Lp.	Treści programowe dla zajęć	Efekty uczenia się dla zajęć	Formy zajęć
3.	Strategie ustępstw. Negocjacje pozycyjne a negocjacje problemowe. Koncepcja 'BATNA'. Konflikt w negocjacjach: Pozytywne i negatywne skutki konfliktów. Style rozwiązywania sytuacji konfliktowych.	W1, K3	Warsztaty
4.	Przygotowanie strategii negocjacyjnej. Projektowanie przebiegu negocjacji. Przewidywanie rezultatów.	W2, U2	Warsztaty
5.	Symulacje negocjacji	W2, U1, K1	Warsztaty
6.	Dobre i złe praktyki negocjacji w dyplomacji publicznej – analiza przypadków	W2, U1, K1	Warsztaty

Informacje dodatkowe

Forma zajęć	Metody i formy prowadzenia zajęć
Warsztaty	Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień, Wykład konwersatoryjny, Wykład problemowy, Dyskusja, Praca z tekstem, Metoda analizy przypadków, Rozwiązywanie zadań (np.: obliczeniowych, artystycznych, praktycznych), Metoda ćwiczeniowa, Metoda warsztatowa, Demonstracje dźwiękowe i/lub video, Metoda aktywizująca - "burza mózgów", Praca w grupach, Rozwiązywanie zadań praktycznych

Forma zajęć	Warunki zaliczenia zajęć
Warsztaty	I CZĘŚĆ Zaliczenie – kolokwium ustne 50 % OCENY II CZĘŚĆ Zaliczenie z symulacji negocjacji – 50 % OCENY Studenci dobierają się w pary. Obie osoby z pary przygotowują się do zaliczenia metodą dramy. Otrzymują temat negocjacyjny i muszą opracować proces negocjacyjny. Potem ewaluują swoją rolę w tym procesie Oceniane będzie: Dobór argumentów i merytoryka 0-40% Panowanie nad elementami werbalnymi i niewerbalnymi 0-20% Kontakt i opanowanie – 0-10% Przygotowanie techniczne – 0-10% Autoewaluacja 0-20% Ocena końcowa 50% - dostateczny 55% - dostateczny + 60-70% dobry 75-80% dobry+ 85-100% bardzo dobry

Literatura

Obowiązkowa

1. Lunden B., Rosell L. (2006), Techniki negocjacji, Gdańsk.
2. Dawson R. (1999), Sekrety udanych negocjacji, Poznań.
3. Słaboń A. (1995), Konflikt społeczny i negocjacje, Kraków
4. Rządca R., Wujec P. (1998), Negocjacje, Warszawa.

Dodatkowa

1. Dawson R. (2008), Sekrety podejmowania trafnych decyzji, Warszawa.
2. Rządca R., Wujec P. (2003), Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje, Warszawa.

Nakład pracy studenta i punkty ECTS

Rodzaje zajęć studenta	Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć
Warsztaty	45
Czytanie wskazanej literatury	30
Przygotowanie demonstracji	30
Przygotowanie do zajęć	15
Łączny nakład pracy studenta	Liczba godzin 120
Liczba punktów ECTS	ECTS 4

* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

Efekty uczenia się dla kierunku

Kod	Treść
KEP_K1_K03	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do aktywnego poszukiwania nowych rozwiązań, szczególnie w obszarze kultury, wykazując się przy tym otwartością na alternatywne propozycje teoretyczne i praktyczne
KEP_K1_K07	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do stałego aktualizowania swojej wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie interpretacji zjawisk/tekstów kultury i ich efektywnego wykorzystania w procesie budowania dialogu kulturowego
KEP_K1_K08	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do wykonywania zadań w sposób profesjonalny, z przestrzeganiem zasad etyki zawodowej
KEP_K1_U01	Absolwent/ka potrafi korzystać z wiedzy teoretycznej właściwej dla kierunku studiów, tj. wiedzy z obszaru nauk o kulturze i religii, o komunikacji społecznej i mediach, literaturoznawstwa i historii, do formułowania, analizowania i rozwiązywania problemów występujących w komunikacji
KEP_K1_U02	Absolwent/ka potrafi stosować poznaną terminologię z zakresu komunikacji oraz nauk o kulturze i religii
KEP_K1_U03	Absolwent/ka potrafi dokonywać analizy wydarzeń, procesów i zjawisk kulturowych, historycznych, społecznych, gospodarczych, weryfikować hipotezy związane z prostymi problemami wdrożeniowymi
KEP_K1_W04	Absolwent/ka zna i rozumie zróżnicowanie funkcjonalne komunikacji, podstawowe strategie komunikacyjne oraz możliwości ich zastosowania w praktyce komunikacji kulturowej
KEP_K1_W05	Absolwent/ka zna i rozumie normy językowe i etyczne obowiązujące w komunikacji kulturowej oraz ich aspekty pragmatyczne
KEP_K1_W07	Absolwent/ka zna i rozumie kulturowe, historyczne, polityczne i religijne źródła kultury europejskiej
KEP_K1_W10	Absolwent/ka zna i rozumie nowoczesne technologie i systemy informatyczne, powszechnie wykorzystywane w pracy zawodowej