

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacji i komunikacja interpersonalna II (Ćw. audytoryjne), PG_00139235						
Kierunek studiów	Filologia germańska (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027				
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	3	Język wykładowy	polski niemiecki 100%				
Semestr studiów	6	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Filologiczny -> Instytut Filologii Germańskiej -> Zakład Języka Niemieckiego i Translatoryki						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Izabela Kujawa					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
	Dodatkowe informacje: <ul style="list-style-type: none"> • Dyskusja • Wykład z prezentacją multimedialną • Praca w grupach • Analiza zdarzeń krytycznych (przypadków) 						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta	RAZEM		
	Liczba godzin pracy studenta	15	1.0	34.0	50		
Cel przedmiotu	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.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FGL3_K01] Ma świadomość swojej wiedzy i swoich umiejętności, podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści.	Student podchodzi krytycznie do odbieranych i pozyskiwanych treści, dostrzegając elementy perswazji i manipulacji, analizując i oceniając informacje oraz strategie komunikacyjne i negocjacyjne w kontekście ich efektywności, adekwatności i przydatności w różnych sytuacjach. Regularnie ocenia i dostosowuje swoje podejście do komunikacji i negocjacji, uwzględniając feedback oraz zmieniające się warunki i potrzeby, co pozwala na ciągłe doskonalenie swoich umiejętności i wiedzy w zakresie języka niemieckiego i technik komunikacyjnych.	[SK5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_U17] Potrafi odpowiednio planować i określać priorytety służące realizacji określonego przez siebie, wraz z innymi lub przez innych zadania; potrafi współpracować z innymi studentami w ramach zadań zespołowych i projektów.	Potrafi planować i określać priorytety związane z negocjacjami i działaniami perswazyjnymi wystrzegając się zachowań nieetycznych.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_U10] Ma umiejętność merytorycznego uzasadniania formułowanych tez, potrafi krytycznie wykorzystać poglądy innych autorów, formułować wnioski oraz komunikować je zróżnicowanym kręgom adresatów.	Student ma teoretycznie ugruntowaną i zaawansowaną umiejętność argumentowania i werbalnego wywierania wpływu na ludzi w środowisku biznesowym oraz potrafi poddać swoje i cudze działania językowe w tym zakresie refleksji, formułując tezy, argumenty i wnioski ich dotyczące	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_K03] Jest gotowy do angażowania się w życie społeczne i zawodowe, charakteryzuje się postawami prospołecznymi i poczuciem odpowiedzialności oraz myśli i działa w sposób przedsiębiorczy	Student myśli przedsiębiorczo, stosując strategie negocjacyjne i zasady komunikacji interpersonalnej do optymalizacji procesów i zarządzania konfliktami, z uwzględnieniem specyfiki języka niemieckiego.	[SK5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_K02] Jest gotów do nawiązywania kontaktów i zwrócenia się o pomoc, kiedy do rozwiązania problemu potrzebna jest wiedza eksperta.	Student jest gotów zwrócić się o pomoc eksperta w celu rozwiązania problemu z zakresu negocjacji. Wykorzystuje swoje zaawansowane umiejętności językowe do efektywnego pozyskiwania i integrowania specjalistycznej wiedzy oraz modyfikuje swoje strategie komunikacyjne w oparciu o opinie i rekomendacje ekspertów.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[FGL3_U08] Potrafi posługiwać się pojęciami z zakresu wybranej specjalności oraz zastosować wiedzę językową (rozumianą jako kompetencje obcojęzyczne) w typowych sytuacjach profesjonalnych.	Student potrafi posługiwać się pojęciami z zakresu pragmatyki i semantyki perswazji, negocjacji i manipulacji a także praktycznie zastosować posiadaną wiedzę w zaawansowanych aktach komunikacyjnych w środowisku biznesowym.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FGL3_W14] Rozumie kwestię różnorodności źródeł informacji, rozumie kompleksowość natury języka, jego złożoności, ze sposobów funkcjonowania języka w różnych zakresach komunikacji oraz zmienności historycznej znaczeń w języku niemieckim.	Posiada ugruntowaną i pogłębioną wiedzę o kompleksowej naturze języka i aktów komunikacyjnych oraz wynikających z nich mechanizmach skutecznej perswazji i manipulacji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FGL3_W08] Ma wiedzę o powiązaniach filologii germańskiej z pokrewnymi naukami humanistycznymi i społecznymi. Ma podstawową wiedzę o uczestnikach działalności kulturalnej, oświatowej i biznesowo-gospodarczej, a także zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości.	Rozumie podstawowe zasady działalności kulturalnej, oświatowej i biznesowo-gospodarczej, co pozwala mu na lepsze zrozumienie roli języka i komunikacji w różnych formach przedsiębiorczości oraz w interakcjach między uczestnikami tych dziedzin, również w kontekście międzynarodowym.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW3] opracowanie tekstowe/praca pisemna
	[FGL3_W04] Zna i rozumie niemiecką terminologię z zakresu wybranej specjalności, tj.: teorii przekładu, dydaktyki lub biznesu i gospodarki.	Zna i rozumie niemieckojęzyczną terminologię z zakresu teorii perswazji i manipulacji oraz jej zastosowań w działalności biznesowej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FGL3_W07] Ma uporządkowaną i zaawansowaną wiedzę szczegółową z zakresu wybranej specjalności, tj. teorii przekładu, dydaktyki i metodyki oraz działalności pedagogicznej lub biznesu i gospodarki.	Student ma uporządkowaną i zaawansowaną wiedzę z zakresu technik negocjacji oraz mechanizmów perswazji i manipulacji zwłaszcza w środowisku biznesowym.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
Treści przedmiotu	<ul style="list-style-type: none"> 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. Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesach negocjacyjnych Analiza językowa strategii negocjacyjnych i technik perswazyjnych. Znaczenie pragmatyki i semantyki w negocjacjach biznesowych 		
Wymagania wstępne i dodatkowe	<ul style="list-style-type: none"> Wybór specjalności biznesowo-gospodarczej. Znajomość języka niemieckiego umożliwiająca osiągnięcie założonych efektów uczenia się. 		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa ocena końcowej
	wypowiedzi ustne i pisemne, gry symulacyjne, praca w grupach - 20%; testy pisemne - 30%; prezentacje ustne - 20%; pisemne kolokwia zaliczeniowe - 30%.	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> 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. 	

	Uzupełniająca lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu.</p>
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<ul style="list-style-type: none"> • Zidentyfikuj i opisz co najmniej trzy językowe i trzy pozajęzykowe narzędzia stosowane w perswazji i manipulacji. • Omów, jak specyfika natury ludzkiej wpływa na skuteczność tych narzędzi. • Zidentyfikuj bariery w negocjacjach międzynarodowych i zaproponuj sposoby ich przezwyciężenia. • Omów cele etyki negocjacji oraz wskaż zachowania nieetyczne w negocjacjach. 	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.