

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje międzynarodowe, PG_00150619						
Kierunek studiów	Dyplomacja (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Nauk Społecznych -> Instytut Politologii -> Zakład Polityk Publicznych i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Barbara Kijewska					
	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						
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		0.0		15.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przedstawienie istoty negocjacji ze szczególnym naciskiem na uwarunkowania kulturowe w negocjacjach. Studenci będą mieli okazję zgłębić, jak uwarunkowania kulturowe wpływają na style negocjacyjne, podejścia oraz strategie stosowane przez negocjatorów z różnych regionów świata.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[DYPL3_W14] Ma zaawansowaną wiedzę na temat środków masowego przekazu i narzędzi komunikowania oraz ich roli w społeczeństwie także w kontekście ich wykorzystywania w dyplomacji.	identyfikuje źródła informacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[DYPL3_W11] W zaawansowanym stopniu zna zasady i związki zachodzące między zarządzaniem, organizowaniem i inne interakcje na linii przedsiębiorczość i dyplomacja, ma zaawansowaną wiedzę na temat zagrożeń i wyzwań stojących przed dyplomacją w tym o zasadach tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości.	zna czynniki warunkujące proces negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[DYPL3_W10] Posiada zaawansowaną wiedzę o normach i regułach (prawnych, organizacyjnych, etycznych) definiujących struktury i instytucje społeczne właściwe dla dyplomacji	potrafi zidentyfikować instytucje odpowiedzialne za realizację dyplomacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[DYPL3_W05] Ma zaawansowaną wiedzę na temat historycznych, ekonomicznych, społecznych, prawnych, etycznych i kulturowych uwarunkowań życia politycznego konstruujących struktury społeczne i instytucje działające w dyplomacji.	rozumie znaczenie i definiuje pojęcia w zakresie negocjacji i komunikacji międzykulturowej, charakteryzuje różnice kulturowe w negocjacjach	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[DYPL3_W06] Zna metody, techniki i narzędzia pozyskiwania danych właściwe naukom o polityce pozwalające opisywać poznawane podmioty i relacje społeczne.	przeszukuje repozytoria naukowe	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[DYPL3_K06] Uznaje konieczność zachowywania właściwej postawy etycznej w pracy zawodowej i w działalności publicznej.	przestrzega reguł społecznych w komunikacji w grupie	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[DYPL3_U07] Potrafi wykorzystać metody i techniki badawcze do opisu i analizy zjawisk zachodzących w sferze dyplomacji.	zna metodę przeglądu literatury	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[DYPL3_K05] Jest przygotowany do pracy w organizacjach i instytucjach publicznych, w tym organach administracji publicznej, partiach politycznych oraz innych organizacjach krajowych i międzynarodowych.	współpracuje w grupie	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[DYPL3_K04] Jest przygotowany do prawidłowej identyfikacji i rozwiązywania problemów w pracy zawodowej.	poszukuje informacji w naukowych repozytoriach internetowych	[SK5] realizacja zadania problemowego
Treści przedmiotu	1. Komunikacja interpersonalna i pozawerbalna. Znaczenie interakcji. 2. Definiowanie negocjacji. 3. Negocjacje a różnice kulturowe. 4. Zasady negocjacji. 5. Techniki negocjacyjne. 6. Etapy i fazy negocjacji. 7. Sposoby negocjacji wybranych społeczeństw.		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	raport	50.0%	60.0%
	prezentacja	50.0%	30.0%
	aktywność	0.0%	10.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Gesteland, R. R., & Malarecka-Simbierowicz, H. (2000). Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości. Wydaw. Naukowe PWN. 2. Fisher, R., Patton, B., Rządca, R. A., & Ury, W. (2013). Dochodząc do Tak: negocjowanie bez poddawania się. (Wyd. 3. zm.). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 3. Hofstede, G., Durska, M., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2011). Kultury i organizacje: zaprogramowanie umysłu (Wyd. 3. zm.). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 4. Country comparison tool: https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool
	Uzupełniająca lista lektur	1. Potocka E. (2010). Negocjacje w świetle prawa międzynarodowego i różnic kulturowych, Stosunki Międzynarodowe, s. 148166, dostęp: http://www.pan-ol.lublin.pl/wydawnictwa/TPol5/Potocka.pdf 2. Witaszek Z. (2007). Kulturowe uwarunkowania negocjacji oraz zasady ich prowadzenia, Zeszyty Naukowe Akademii Marynarki Wojennej, XLVIII NR 1 (168),s. 101-119, dostęp: http://www.amw1.iq.pl/library/File/ZeszytyNaukowe/2007/Witaszek_Z.pdf 3. Gelfand, M. J., & Brett, J. M. (2004). The Handbook of Negotiation and Culture. Stanford University Press.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Znaczenie komunikacji niewerbalnej w interakcji społecznej. Jakie elementy składają się na kontekst kulturowy? Typy kultur wg Hofstede.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.