Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje i wywieranie wpływu społecznego (Konwersatorium), PG_00201845		
Kierunek studiów	Zarządzanie i komunikacja w sztukach scenicznych (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2027/2028
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS	2.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Filologiczny -> Instytut Filologii Polskiej -> Zakład Dramatu, Teatru i Widowisk		
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Joanna Litwin	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		

Formy zajęć							
	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	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	2.0	34.0	51

Cel przedmiotu	Celem zajęć jest wskazanie sposobów i zasad prowadzenia skutecznych negocjacji oraz przekazanie wiedzy na temat metod wpływu społecznego .

Efekty uczenia się przedmiotu

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[ZKWSSMU2_K06] Potrafi pod kierunkiem opiekuna naukowego planować samodzielnie zadania oraz koordynować projekty z zakresu zarządzania finansami, tworzenia biznes planu przedsięwzięcia scenicznego.	Jest świadomy konieczności różnicowania swoich postaw, zachowań i działań w zależności od roli odgrywanej w procesie negocjacji oraz procesach komunikacji interpersonalnej.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
[ZKWSSMU2_W06] Zna w sposób pogłębiony szereg różnych metod, technik analiz menedżerskich wspomagających proces podejmowania decyzji gospodarczych, a także zna źródła pozyskiwania danych i informacji z dziedziny nauk społecznych.	Zna i rozumie w sposób pogłębiony zasady prowadzenia negocjacji oraz sposoby kształtowania płaszczyzn komunikacji z podmiotami wewnętrznymi i zewnętrznymi.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
[ZKWSSMU2_U11] Potrafi wyszukiwać niezbędne informacje w podejmowaniu racjonalnych decyzji o charakterze operacyjnym i strategicznym odnoszące się do zasobów organizacji i sprawnego jej kierowania.	Potrafi znaleźć adekwatną strategię działania w sytuacji negocjacyjnej. Potrafi komunikować się z otoczeniem w taki sposób, aby zwiększyć prawdopodobieństwo skutecznego porozumienia.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
[ZKWSSMU2_W02] Posiada pogłębioną wiedzę o powiązaniach nauk o zarządzaniu i jakości z rozmaitymi obszarami humanistyki oraz jest świadom problemów i możliwości badawczych wynikających z powiązania tych obszarów. Ma rozszerzoną wiedzę w zakresie nauk społecznych ze szczególnym uwzględnieniem dyscypliny nauk o zarządzaniu i jakością oraz rozumie ich relację z innymi naukami społecznymi.	Wie jak scharakteryzować najważniejsze etapy procesu negocjacji, uwzględniając role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Ma wiedzę na temat metod wzmacniania oraz wykorzystania pozycji negocjacyjnej.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
[ZKWSSMU2_U12] Potrafi wyszukiwać niezbędne informacje w podejmowaniu racjonalnych decyzji o charakterze operacyjnym i strategicznym w przedsiębiorstwach.	Potrafi dobierać argumenty w dyskusji oraz dopasowuje przekaz i sposób zachowania się do cech odbiorcy, aby podnieść skuteczność przekazu.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
[ZKWSSMU2_U07] Potrafi zastosować zdobytą wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości w praktyce zawodowej oraz kierować pracą zespołu i poprawnie współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych i podejmować wiodącą rolę w zespołach.	Potrafi współpracować w grupie, kierować ją, dobierać takie sposoby i metody działania, które pozwolą na efektywną i skuteczną realizację zleconych do wykonania zadań.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
[ZKWSSMU2_K07] Ma świadomość i rozumie potrzebę zachowywania się w życiu zawodowym w sposób etyczny, zrównoważony i społecznie odpowiedzialny.	Jest świadomy różnic w komunikacji z różnymi podmiotami. Stara się dobierać zróżnicowane metody, różnorodne środki komunikacji tak, żeby szanować odrębność oraz podnieść skuteczność porozumienia.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu

1. Wprowadzenie do negocjacji - pojęcie, cele, zasady.
2. Etapy i elementy procesu negocjacji.
3. Role członków zespołu negocjacyjnego - cechy skutecznego negocjatora.
4. Style i taktyki negocjacyjne.
5. Negocjacje w różnych kulturach.
6. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach.
7. Techniki wywierania wpływu.
8. Wpływ społeczny w pracy zespołowej.

Wymagania wstępne i dodatkowe

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
realizacja zadań w grupach studenckich w trakcie zajęć	100.0%	45.0%
projekt zespołowy - realizacja prac w grupach studenckich (jakość merytoryczna, zgodność ze stanem wiedzy, terminowość)	80.0%	45.0%
obecność na zajęciach	80.0%	10.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się, PWE, Warszawa 2016. 2. W. Ury, Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE, Warszawa 2013. 3. Ch. Voss, T. Raz, Negocjuj jakby od tego zależało twoje życie, MTBiznes, Warszawa 2017. 4. L. Buksak, Szkoła mówców. Myśl i prezentuj inaczej niż wszyscy, HELION, Gliwice 2019. 5. K. Błaszczyk, R. Uździcki, Zbigniew Nęcki (red.), Komunikacja i negocjowanie a współdziałanie interpersonalne, Wydawnictwo: Adam Marszałek, Toruń 2010
	Uzupełniająca lista lektur	1. Praca zbiorowa: Negocjacje droga do paktu społecznego. Doświadczenia, treść, partnerzy, formy, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995. 2. L. Kamiński, Komunikacja korporacyjna a biznes, Branta, Katowice 2007. 3. Knocińska A., A. Stefańska, E. Kwiatkowska (red.), Konflikt - negocjacje - kultura komunikacja. Psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Przykładowe zadania realizowane na zajęciach: 1. Ustalić, sformułować i hierarchizować cele do negocjacji dla wskazanej sytuacji negocjacyjnej. 2. Ustalić członków zespołu negocjacyjnego. 3. Przygotować alternatywy dla negocjowanego porozumienia - BATNA. 4. Sformułować i przedstawić sposoby reakcji na argumenty partnera negocjacyjnego wg zasad formylowania informacji zwrotnej.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.