

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje międzynarodowe (Ćw. audytoryjne), PG_00203918						
Kierunek studiów	Dyplomacja (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2027/2028		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	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			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		2.0		8.0	25
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_K05] Jest przygotowana do pracy w instytucjach publicznych oraz organizacjach krajowych i międzynarodowych, w tym w administracji publicznej i innych podmiotach działających w sferze publicznej.	współpracuje w grupie	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[DYPL3_K04] Jest przygotowana do identyfikowania i rozwiązywania problemów w pracy zawodowej.	poszukuje informacji w naukowych repozytoriach internetowych	[SK5] realizacja zadania problemowego
	[DYPL3_W06] Ma zaawansowaną wiedzę o metodach, technikach i narzędziach badawczych w naukach o polityce umożliwiającą analizę podmiotów, relacji, struktur instytucjonalnych i procesów oraz zjawisk zachodzących w państwie i w środowisku międzynarodowym.	przeszukuje repozytoria naukowe	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[DYPL3_W10] Ma zaawansowaną wiedzę o zasadach protokołu dyplomatycznego i konsularnego oraz normach regulujących działalność placówek dyplomatycznych i reprezentowanie państwa w relacjach międzynarodowych.	potrafi zidentyfikować instytucje odpowiedzialne za realizację dyplomacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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_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	
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> 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
	prezentacja	50.0%	30.0%
	aktywność	0.0%	10.0%
	raport	50.0%	60.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 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.