Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nazwa i kod przedmiotu | Techniki negocjacji i komunikacja interpersonalna II (ćw. audytoryjne), PG_00215170 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Filologia germańska (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<br>Grupa zajęć fakultatywnych<br>Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych | | | |
| Forma studiów | stacjonarne | | Sposób realizacji | na uczelni | | | |
| Rok studiów | 2 | | Język wykładowy | niemiecki | | | |
| Semestr studiów | 4 | | Liczba punktów ECTS | 1.0 | | | |
| 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 | | | | | | |
| 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 | | 9.0 | 25 |
| 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_K05] Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych w różnych sferach działalności filologa germanisty, w tym do przestrzegania zasad etyki zawodowej i ochrony własności intelektualnej oraz wymagania tego od innych. | Wyraża gotowość do odpowiedzialnego pełnienia ról uczestnika procesów negocjacyjnych w środowisku zawodowym, z poszanowaniem zasad etyki komunikacji, norm kulturowych oraz ochrony własności intelektualnej, a także do egzekwowania tych zasad w relacjach zawodowych. | [SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych |
| [FGL3_W09] Zna i rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji w kontekście zagadnień związanych z międzykulturową komunikacją językową i literacką oraz rolą nowoczesnych technologii informacyjnych w pracy filologa germanisty. | Na poziomie zaawansowanym zna i rozumie wybrane dylematy współczesnej komunikacji negocjacyjnej w kontekście międzykulturowym, w szczególności w odniesieniu do krajów niemieckiego obszaru językowego, oraz dostrzega rolę nowoczesnych technologii informacyjnych w przygotowaniu, prowadzeniu i analizie procesów negocjacyjnych. | [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja<br>[SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna |
| [FGL3_U03] Potrafi korzystać z wiedzy z zakresu nauk humanistycznych i społecznych, przydatnej w pracy filologa germanisty | Na poziomie zaawansowanym potrafi wykorzystywać wiedzę z zakresu nauk humanistycznych i społecznych w analizie i prowadzeniu procesów negocjacyjnych w środowisku międzykulturowym, właściwych dla pracy filologa germanisty. | [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport<br>[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny<br>[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych |

**Treści przedmiotu**

- 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**

- Wybór specjalności biznesowo-gospodarczej.
- Znajomosc jezyka niemieckiego umozliwiajaca osiagniecie założonych efektow uczenia się.

**Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się**

| Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny 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


- 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 | • Gronbeck B.E., German K., Ehninger D., Monroe A. Zasady komunikacji werbalnej, Poznań 2006.<br>• Mortensen K. Sztuka wywierania wpływu na ludzi, Kraków 2006.<br>• Tokarz M. Argumentacja. Perswazja. Manipulacja, Gdańsk 2006.<br>• Baczyński L. Sekrety skutecznych negocjacji, Warszawa 2008.<br>• Cohen H. Wynegocjuj to! Gliwice 2006.<br>• Enkelmann N.B. Die Sprache des Erfolgs, Rhetorik und Persönlichkeit So stärken Sie Ihr Ich. 4. Auflage, Wien, 2007.<br>• Fuchs B. Sukces w każdych negocjacjach, Warszawa 2008.<br>• Kiesel M./Ulsamer R. Interkulturelle Kompetenz für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000.<br>• Lay R. Manipulation durch Sprache, Rhetorik, Dialektik und Forensik in Industrie, Politik und Verwaltung, 5. Auflage, Berlin 1997.<br>• Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 2005.<br>• Robinson, Collins In Verhandlungen gewinnen: Strategien, Techniken und Taktiken für Ihren Erfolg, Landsberg/Lech, 1992.<br>• Sikorski W. Gesty zamiast słów. Psychologia i trening komunikacji niewerbalnej, Kraków 2005.<br>• Weisbach, C.-R. Verhandeln und Moderieren für Wirtschaftsstudierende, Berlin 2000.<br><br>Prowadzący każdorazowo uaktualnia obowiązujący zestaw literatury przedmiotu. |
| | Adresy eZasobów | |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | • Zidentyfikuj i opisz co najmniej trzy językowe i trzy pozajęzykowe narzędzia stosowane w perswazji i manipulacji.<br>• Omów, jak specyfika natury ludzkiej wpływa na skuteczność tych narzędzi.<br>• Zidentyfikuj bariery w negocjacjach międzynarodowych i zaproponuj sposoby ich przezwyciężenia.<br>• 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.