

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacji i komunikacja interpersonalna II (ćw. audytoryjne), PG_00209641						
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 Grupa zajęć fakultatywnych 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		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_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 [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU6] 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 [SW3] opracowanie tekstowe/praca pisemna
	[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.	Na poziomie zaawansowanym 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 [SK6] 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. - Znajomość języka niemieckiego umożliwiająca osiągnięcie założonych efektów uczenia się.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych 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. • 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. 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. • 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.