**KARTA PRZEDMIOTU**

Cykl kształcenia od roku akademickiego:2021/22

1. **Dane podstawowe**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje międzynarodowe |
| Nazwa przedmiotu w języku angielskim | Negotiation in international relations |
| Kierunek studiów  | Stosunki międzynarodowe |
| Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie) | I |
| Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne) | Stacjonarne |
| Dyscyplina | Nauki o polityce i administracji |
| Język wykładowy | Język Polski |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu | dr Monika Lewińska-Krzak |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Forma zajęć *(katalog zamknięty ze słownika)* | Liczba godzin | semestr | Punkty ECTS |
| wykład |  |  | 1 |
| konwersatorium |  |  |
| ćwiczenia | 15 | VI |
| laboratorium |  |  |
| warsztaty |  |  |
| seminarium |  |  |
| proseminarium |  |  |
| lektorat |  |  |
| praktyki |  |  |
| zajęcia terenowe |  |  |
| pracownia dyplomowa |  |  |
| translatorium |  |  |
| wizyta studyjna |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Wymagania wstępne | W1 – zainteresowanie problematyką przedmiotu |

1. **Cele kształcenia dla przedmiotu**

|  |
| --- |
| C1 – zapoznanie studentów ze specyfiką komunikowania międzykulturowego wraz z podstawowymi elementami komunikowania. |
| C2 – ukazanie studentom specyfiki procesu negocjowania i rozwiązywania konfliktów. |
| C3 – zidentyfikowanie kluczowych zjawisk towarzyszących komunikowaniu międzykulturowemu. |

1. **Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol | Opis efektu przedmiotowego | Odniesienie do efektu kierunkowego |
| WIEDZA |
| W\_01 | Student rozpoznaje i zna podstawowe elementy procesu komunikowania społecznego w warunkach międzynarodowych. | K\_W06 |
| UMIEJĘTNOŚCI |
| U\_01 | Student potrafi formułować wypowiedzi wspierające rozwiązywanie konfliktów i dążące do porozumienia w procesie negocjacji. | K\_U06 |
| U\_02 | Student potrafi w sposób zwięzły, zrozumiały i z użyciem odpowiedniej terminologii komunikować się, prowadzić negocjacje, przedstawić i uzasadnić swoje stanowisko oraz dyskutować o nim.  | K\_U10 |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE |
| K\_01 | Student posiada świadomość etycznego postępowania w relacjach międzyludzkich oraz pracy w grupie. | K\_K01 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| * Komunikowanie międzykulturowe - podstawowe elementy, funkcje i znaczenie.
* Komunikacja werbalna i niewerbalna. Autoprezentacja.
* Wywieranie wpływu na ludzi.
* Bariery komunikacyjne, zaburzenia informacyjne.
* Różnice kulturowe w komunikacji, etykieta kulturowa.
* Proces planowania, organizowania i przebiegu negocjacji.
 |

1. **Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody dydaktyczne*(lista wyboru)* | Metody weryfikacji*(lista wyboru)* | Sposoby dokumentacji*(lista wyboru)* |
| WIEDZA |
| W\_01 | Wykład konwersatoryjny | Zaliczenie | Protokół |
| UMIEJĘTNOŚCI |
| U\_01 | Praca w grupach i dyskusja | Zaliczenie | Protokół |
| U\_02 | Praca z tekstem i dyskusja | Zaliczenie | Protokół |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE |
| K\_01 | Wykład konwersatoryjny | Zaliczenie | Protokół |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

 obecność na zajęciach

- aktywność w trakcie zajęć

Ocena końcowa na podstawie kolokwium końcowego oraz ww. czynników

1. **Obciążenie pracą studenta**

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności studenta | Liczba godzin |
| Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem  | **15** |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | **25** |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| - K. Karsznicki, Sztuka dyplomacji i negocjacji w świecie wielokulturowym, Warszawa 2013- M. Szopski, Komunikowanie międzykulturowe, Warszawa 2005;- T. Paleczny, Interpersonalne stosunki międzykulturowe, Kraków 2007;- A. Pease, B. Pease, "Mowa ciała", Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2011 |
| Literatura uzupełniająca |
| - D. Doliński, Techniki wpływu społecznego, Warszawa 2011- R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2009 |