*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 61/2025*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia** *2025-2027*

*(skrajne daty*)

Rok akademicki 2026/2027

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Warsztaty negocjacji |
| Kod przedmiotu\* |  |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Wydział Pedagogiki i Filozofii |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Instytut Filozofii |
| Kierunek studiów | Komunikacja Międzykulturowa |
| Poziom studiów | II |
| Profil | ogólnoakademicki |
| Forma studiów | stacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | II, sem. III |
| Rodzaj przedmiotu | kierunkowy |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | Dr hab. Beata Guzowska prof. UR |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | Dr hab. Beata Guzowska prof. UR |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| 3 |  |  | 15 |  |  |  |  |  | 2 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1.2. Sposób realizacji zajęć

X zajęcia w formie tradycyjnej

☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

ZALICZENIE Z OCENĄ

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Student powinien mieć podstawową wiedzę z zakresu komunikowania interpersonalnego, społecznego; |

3. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Przygotowanie praktyczne do prowadzenia negocjacji; |
| C2 | Dostrzeganie potrzeb negocjowania w różnych sytuacjach zawodowych; |
| C3 | Znajomość i wykorzystanie technik i stylów negocjacji w różnych sytuacjach; |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| EK­\_01 | Student rozumie i zna w pogłębionym stopniu znaczenie wiedzy dotyczącej komunikowania międzykulturowego w systemie nauk oraz jej specyfikę metodologiczną. | K\_W01 |
| EK\_02 | Student rozumie i zna fundamentalne dylematy związane z kontaktami międzykulturowymi w odniesieniu do negocjacji we współczesnym świecie. | K\_W02 |
| EK\_03 | Student rozumie i zna relacje między społeczno kulturalnymi strukturami i instytucjami w skali międzynarodowej i międzykulturowej oraz normy i reguły (prawne, organizacyjne, moralne, etyczne) organizujące struktury i instytucje społeczne. | K\_W04 |
| EK\_04 | Student potrafi analizować, wyszukiwać, oceniać, selekcjonować i użytkować informacje z dziedziny kultury z wykorzystaniem różnych źródeł. | K\_U01 |
| EK\_05 | Student potrafi dobierać właściwe metody i narzędzia, i stosować zaawansowane techniki informacyjno -komunikacyjne w procesie negocjacji. | K\_U03 |
| EK\_06 | Student potrafi prowadzić debatę, konfrontację; merytorycznie argumentować z wykorzystaniem poglądów własnych oraz innych autorów. | K\_U05 |
| EK\_07 | Student jest przygotowany do krytycznej oceny posiadanej przez siebie wiedzy, przyjmowania nowych pomysłów, zmiany opinii w świetle dostępnych nowych argumentów oraz uznania znaczenia wiedzy w określaniu metod osiągania zakładanych przez siebie celów. | K\_K01 |
| EK\_08 | Student jest przygotowany do myślenia i działania w sposób kreatywny. | K\_K03 |
| EK\_09 | Student jest przygotowany do uznania wpływu różnych zjawisk na komunikację międzykulturową i odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych w tym kontekście. | K\_K04 |

**3.3 Treści programowe**

1. Problematyka wykładu

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |

1. Problematyka ćwiczeń, konwersatoriów, laboratoriów, zajęć praktycznych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Wprowadzenie do tematyki negocjacji |
| Podstawowe zasady negocjacji |
| Taktyki negocjacyjne |
| Rodzaje negocjacji (modele: harwardzki, twardy, miękki, rzeczowy) |
| Techniki wpływu społecznego i psychomanipulacja |
| Komunikacja niewerbalna w negocjacjach |
| Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjnych |
| Negocjacje indywidualne na przykładzie rozmowy rekrutacyjnej |
| Negocjacje pracownicze w kontekście różnic kulturowych |

3.4 Metody dydaktyczne

Np.:

*Wykład: wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, metody kształcenia na odległość*

*Ćwiczenia: analiza tekstów z dyskusją, metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny), praca w grupach (rozwiązywanie zadań, dyskusja),gry dydaktyczne, metody kształcenia na odległość*

*Laboratorium: wykonywanie doświadczeń, projektowanie doświadczeń*

Metoda projektów , Inscenizacja, Dyskusja, Gra dydaktyczna, Analiza przypadków

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_ 01 - EK5 | Projekt grupowy / praca w grupie | konwersatorium |
| Ek\_ 02, EK\_6-EK\_09 | Przygotowanie prezentacji, Aktywność w trakcie zajęć | konwersatorium |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Udział w zajęciach, aktywność podczas dyskusji nad wybranymi zagadnieniami, aktywny udział w zajęciach warsztatowych/praktycznych, pozytywny wynik projektu.  Ocena 3 – znajomość literatury, pozytywny wynik projektu, brak umiejętności wykorzystania posiadanej wiedzy w dyskusji  Ocena 4 – znajomość wymaganej literatury, pozytywny wynik projektu, umiejętność argumentowania w dyskusji, brak samodzielnych propozycji sformułowań dotyczących możliwości rozwiązania zadanych problemów  Ocena 5 – znajomość wymaganej literatury, pozytywna ocena projektu, umiejętność argumentowania w prowadzonych dyskusjach, umiejętność samodzielnego formułowania rozwiązań omawianych problemów. |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny z harmonogramu studiów | 15 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach, egzaminie) | 15 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta  (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.) | 30 |
| SUMA GODZIN | 60 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 2 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy |  |
| zasady i formy odbywania praktyk |  |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:  Baczyński L., *Sekrety skutecznych negocjacji,* www.ibuk.pl/fiszka/139559/sekrety-skutecznych-negocjacji.html;  Bałut R., *Skuteczne negocjacje,* Warszawa 1994;s. 10-47; s. 60-140  Donaldson M.C., Donaldson M., *Negocjacje,* Warszawa 1999; s. 30-50, 70-87, 120-160, 187-230.  Krzyminiewska G., *Techniki negocjacji,* Poznań2015; s. 25-50, 60-82  Meyer R. Sztuka argumentacji, jak wygrać każdy spór, Gdańsk 2008; s. 10-35, 47-85, 140-158 |
| Literatura uzupełniająca:  Fisher R., Ury W., *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się,* Warszawa 1990; s. 30-78, 179-228 |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)