

**SYLABUS**

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2024-2026

(skrajne daty)

Rok akademicki 2025-2026

**1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE**

Nazwa przedmiotu	Warsztaty negocjacji
Kod przedmiotu*	
nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Instytut Filozofii Uniwersytetu Rzeszowskiego
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Instytut Filozofii Uniwersytetu Rzeszowskiego
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
Koordinator	Dr hab. Beata Guzowska prof. UR
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	Dr hab. Beata Guzowska prof. UR

\* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

**1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS**

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

**1.2. Sposób realizacji zajęć**
 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 <sup>1</sup>
EK_01	Student rozumie i zna w pogłębionym stopniu znaczenie wiedzy dotyczącej komunikowania międzykulturowego w systemie nauk oraz jej specyfikę metodologiczną.	K_Wo1
EK_02	Student rozumie i zna fundamentalne dylematy związane z kontaktami międzykulturowymi w odniesieniu do negocjacji we współczesnym świecie.	K_Wo3
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_Wo5
EK_04	Student potrafi analizować, wyszukiwać, oceniać, selekcjonować i użytkować informacje z dziedziny kultury z wykorzystaniem różnych źródeł.	K_Uo1
EK_05	Student potrafi dobierać właściwe metody i narzędzia, i stosować zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne w procesie negocjacji.	K_Uo4
EK_06	Student potrafi prowadzić debatę, konfrontację; merytorycznie argumentować z wykorzystaniem poglądów własnych oraz innych autorów.	K_Uo7
EK_07	Student potrafi kierować pracą zespołu badającego zjawiska z zakresu negocjacji i szeroko pojętej komunikacji międzykulturowej.	K_Uo8
EK_08	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_Ko1
EK_09	Student jest przygotowany do myślenia i działania w sposób kreatywny.	K_Ko3
EK_10	Student jest przygotowany do uznania wpływu różnych zjawisk na komunikację międzykulturową i	K_Ko4

<sup>1</sup> W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

	odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych w tym kontekście.	
--	---	--

### 3.3 Treści programowe

#### A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
---------------------

#### B. 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_10	PRZYGOTOWANIE PREZENTACJI, AKTYWNOŚĆ W TRAKCIE ZAJĘĆ	KONWERSATORIUM

### 4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

<p>Udział w zajęciach, aktywność podczas dyskusji nad wybranymi zagadnieniami, aktywny udział w zajęciach warsztatowych/praktycznych, pozytywny wynik projektu.</p> <p>Ocena 3 – znajomość literatury, pozytywny wynik projektu, brak umiejętności wykorzystania posiadanej wiedzy w dyskusji</p>
---

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
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>	<b>2</b>

\* 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

<p>Literatura podstawowa:            Baczyński L., <i>Sekrety skutecznych negocjacji</i>, <a href="http://www.ibuk.pl/fiszka/139559/sekrety-skutecznych-negocjacji.html">www.ibuk.pl/fiszka/139559/sekrety-skutecznych-negocjacji.html</a>;            Bałut R., <i>Skuteczne negocjacje</i>, Warszawa 1994; s. 10-47; s. 60-140            Donaldson M.C., Donaldson M., <i>Negocjacje</i>, Warszawa 1999; s. 30-50, 70-87, 120-160, 187-230.            Krzyminiewska G., <i>Techniki negocjacji</i>, Poznań 2015; s. 25-50, 60-82            Meyer R. <i>Sztuka argumentacji, jak wygrać każdy spór</i>, Gdańsk 2008; s. 10-35, 47-85, 140-158</p>
<p>Literatura uzupełniająca:            Fisher R., Ury W., <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i>, Warszawa 1990; s. 30-78, 179-228</p>

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej