

**OPIS MODUŁU, PROGRAMU NAUCZANIA
ORAZ SPOSOBÓW WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**

Nazwa przedmiotu*: Strategie komunikacyjne w negocjacji i mediacji

Nazwa w języku polskim*: Strategie komunikacyjne w negocjacji i mediacji

Nazwa w języku angielskim*: Communication strategies in negotiation and mediation

Dane dotyczące przedmiotu*:

Jednostka oferująca przedmiot: Kolegium I

Przedmiot dla jednostki: Kolegium I (kierunek germanistyka, studia drugiego stopnia)

Cykl dydaktyczny: nie dotyczy

Koordynator przedmiotu cyklu: nie dotyczy

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu
Zaliczenie na ocenę
Język wykładowy
Niemiecki
Profil
Ogólnoakademicki
Typ przedmiotu
Moduł zajęć kierunkowych

Dane dotyczące przedmiotu cyklu**:

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu cyklu
Zaliczenie na ocenę
Efekty uczenia się modułu zajęć
SKwNiM_K_W01 – ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o języku niemieckim, jego strukturach i funkcjach przydatnych podczas negocjacji i mediacji [K_W04]
SKwNiM_K_U01 – potrafi uczestniczyć w negocjacjach i mediacjach w języku niemieckim na tematy specjalistyczne, z uwzględnieniem różnych kręgów odbiorców, posługując się przy tym zaawansowaną terminologią specjalistyczną [K_U07]
SKwNiM_K_U02 – potrafi negocjować swoje stanowisko podczas debaty w języku niemieckim [K_U08]
SKwNiM_K_U03 – potrafi inicjować i planować pracę zespołu podczas przygotowań do negocjacji i mediacji oraz skutecznie nią kierować [K_U10]
SKwNiM_K_U04 – potrafi współpracować z innymi osobami w zespole w ramach przygotowań do negocjacji i mediacji, wykonując w nim różnorodne zadania i pełniąc różne role, w tym rolę wiodącą [K_U11]
SKwNiM_K_K01 – jest gotowa/gotów do dokonywania samooceny oraz krytycznego weryfikowania posiadanych umiejętności w zakresie negocjacji i mediacji w języku niemieckim [K_K01]
SKwNiM_K_K02 – jest gotowa/gotów do uznawania znaczenia wiedzy, w tym wiedzy dotyczącej języka niemieckiego, w negocjacjach i mediacjach [K_K02]
SKwNiM_K_K03 – jest gotowa/gotów przyczyniać się do dalszego rozwoju dorobku wykonywanego przez siebie zawodu, poprzez uczestnictwo w negocjacjach i mediacjach

w życiu zawodowym [K_K08]
Przedmioty wprowadzające i wymagania wstępne
Nie dotyczy
Bilans pracy studenta
3 punkty ECTS (75 godz. pracy) - 30 godz. – w kontakcie (1,5 ECTS) - 45 godz. – praca własna (1,5 ECTS; przygotowanie do zajęć, wypowiedzi ustnej, zaliczenia pisemnego oraz wykonanie projektu indywidualnie lub grupowo)

* wypełnia jednostka prowadząca kierunek studiów

** wypełnia koordynator

Szczegóły zajęć i grup**

Konwersatoria

Literatura
Bargiel-Matusiewicz K.: <i>Negocjacje i mediacje</i>, Warszawa 2007. Benien K.: <i>Jak prowadzić trudne rozmowy</i>, Kraków 2005. Fisher R. / Ury W.: <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i>, Warszawa 2010. Gmurzyńska E / Morek R (red.): <i>Mediacje. Teoria i praktyka</i>, Warszawa 2014. Grigull I. / Raven S.: <i>Geschäftliche Begegnungen B1. Integriertes Kurs- und Arbeitsbuch</i>, Leipzig 2022. Hagner V. / Schlüter S.: <i>Im Beruf neu B1+/B2. Deutsch als Fremd- und Zweitsprache. Arbeitsbuch</i>, München 2017. Ludwig M. H.: <i>Praktische Rhetorik: Reden, Argumentieren Erfolgreich verhandeln</i>, Hollfeld 1992. Moore Ch. W.: <i>Mediacje: praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów</i>, Warszawa 2009. Schlüter S.: <i>Im Beruf neu B2+/C1. Deutsch als Fremd- und Zweitsprache</i>, Kursbuch, München 2019. Schlüter S.: <i>Im Beruf neu B2+/C1. Deutsch als Fremd- und Zweitsprache</i>, Arbeitsbuch, München 2019. Ury W.: <i>Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji</i>, Warszawa 2007.
Efekty uczenia się
Jak wyżej (Efekty uczenia się modułu zajęć)
Metody i kryteria oceniania
Metoda: zaliczenie pisemne (jedno podejście) Kryteria: przedziały procentowe, według skali: 60-67,9% – 3,0 68-75,9% – 3,5 76-83,9% – 4,0 84-91,9% – 4,5 92-100% – 5,0 Weryfikowane efekty uczenia się: SKwNiM_K_K01, SKwNiM_K_K02 Metoda: ocena projektu przygotowanego indywidualnie lub grupowo Weryfikowane efekty uczenia się: SKwNiM_K_U01, SKwNiM_K_U03 Metoda: ocena wypowiedzi ustnej i aktywności w dyskusji Weryfikowane efekty uczenia się: SKwNiM_K_W01, SKwNiM_K_U01, SKwNiM_K_U02, SKwNiM_K_U03, SKwNiM_K_U04 Metoda: rozwiązywanie zadań problemowych

Weryfikowane efekty uczenia się: SKwNiM_K_W01, SKwNiM_K_U02

Metoda: analiza przypadków *case study*

Weryfikowane efekty uczenia się: SKwNiM_K_K01

Metoda: bieżąca obserwacja w trakcie zajęć

Kryteria:

- widoczna gotowość do uczestniczenia w negocjacjach i mediacjach w języku niemieckim w sytuacjach zawodowych

Weryfikowane efekty uczenia się: SKwNiM_K_U01, SKwNiM_K_U03, SKwNiM_K_U04, SKwNiM_K_K03

Warunkiem zaliczenia zajęć jest (poza spełnieniem powyższych wymagań) obowiązkowa obecność na zajęciach, zgodnie z § 29 Regulaminu Studiów.

W ramach tych zajęć dopuszcza się korzystanie z narzędzi GenAI wyłącznie w zakresie pomocniczym na etapie przygotowania do zaliczenia, wypowiedzi ustnej, przygotowania projektu i analizy przypadków *case study* (np. w celu wyszukiwania oraz gromadzenia informacji). Natomiast praca zaliczeniowa, wypowiedź ustna i prace przedkładane w ramach zajęć powinny stanowić wyłącznie efekt samodzielnej pracy. Naruszenie zakazu będzie traktowane jako naruszenie zasad uczciwości akademickiej.

Zakres tematów zajęć

1. Wprowadzenie do negocjacji i mediacji (kluczowe definicje, sytuacje komunikacyjne wymagające negocjacji i mediacji, rola języka w procesach negocjacyjnych i mediacyjnych)
2. Model komunikacji w negocjacjach i mediacjach (elementy skutecznej komunikacji, przeszkody w komunikacji i ich wpływ na negocjacje oraz mediacje)
3. Proces i etapy językowych negocjacji i mediacji (fazy procesu negocjacyjnego i mediacyjnego, specyfika komunikacji na różnych etapach)
4. Strategie i narzędzia komunikacyjne w negocjacjach i mediacjach (elementy retoryki, techniki manipulacji, perswazji i argumentacji, wykorzystanie metafor i analogii w komunikacji)
5. Werbalizowanie emocji w negocjacjach i mediacjach (rola emocji w procesach negocjacyjnych i mediacyjnych, techniki wyrażania i zarządzania emocjami w negocjacji i mediacji)
6. Parafrazowanie w procesie negocjacji i mediacji
7. Elementy parawerbalne w procesie negocjacji i mediacji
8. Zaliczenie pisemne

Rygory zaliczenia zajęć

Zaliczenie na ocenę

Literatura uzupełniająca

Baier G. / Schäfer N. / Weidinger S.: *Mit Erfolg zum Goethe Zertifikat C1. Übungsbuch*, Stuttgart 2019.

Doherty N.: *Mediacja i rozwiązywanie konfliktów w pracy*, Warszawa 2010.

Folta M.: *Negocjowanie i mediacja w życiu: 32 techniki heurystyczne dla kreatywnego dialogu*, Wrocław 2002.

Kukidēs S. / Maier A.: *Werkstatt B2. Training zur Prüfung Goethe-Zertifikat B2*, Athen 2018.

Mayer R.: *Jak wygrać każde negocjacje: nie podnosząc głosu, nie tracąc zimnej krwi i nie wybuchając gniewem*, Warszawa 2007.

Sołtysiak T. / Oliwa M.: *Mediacje: pozytywne oraz negatywne aspekty*, Toruń 2022.

Wilhelm K. / Schäfer N. / Weidinger S. / Frater A. / Loumiotis U.: *Mit Erfolg zum Goethe-Zertifikat B2. Übungsbuch*, Stuttgart 2019.

Źródła internetowe:

<https://www.bpb.de/>

https://www.goethe.de/ins/pl/pl/sta/war/bib.html
https://www.youtube.com/
Metody dydaktyczne
Ćwiczenia konwersatoryjna, metody dyskusyjne, metody kooperatywne, metody pracy ze źródłami, metody problemowe
Metody dydaktyczne – inne
Nie dotyczy

** wypełnia koordynator