

**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

Koordinator 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 <i>case study</i>
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
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.: <i>Mit Erfolg zum Goethe Zertifikat C1. Übungsbuch</i>, Stuttgart 2019. Doherty N.: <i>Mediacja i rozwiązywanie konfliktów w pracy</i>, Warszawa 2010. Folta M.: <i>Negocjowanie i mediacja w życiu: 32 techniki heurystyczne dla kreatywnego dialogu</i>, Wrocław 2002. Kukidēs S. / Maier A.: <i>Werkstatt B2. Training zur Prüfung Goethe-Zertifikat B2</i>, Athen 2018. Mayer R.: <i>Jak wygrać każde negocjacje: nie podnosząc głosu, nie tracąc zimnej krwi i nie wybuchając gniewem</i>, Warszawa 2007. Sołtysiak T. / Oliwa M.: <i>Mediacje: pozytywne oraz negatywne aspekty</i>, Toruń 2022. Wilhelm K. / Schäfer N. / Weidinger S. / Frater A. / Loumiotis U.: <i>Mit Erfolg zum Goethe-Zertifikat B2. Übungsbuch</i>, 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