

KARTA PRZEDMIOTU

Negocjacje i Perswazja: Jak Osiągać Porozumienie bez Kompromisów – poziom C2

Opis Przedmiotu	
Kod przedmiotu	
Nazwa przedmiotu	Język obcy
Wersja przedmiotu	1
A. Usytuowanie przedmiotu w toku studiów	
Poziom kształcenia	Studia I stopnia
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne
Kierunek studiów	Wszystkie kierunki studiów
Profil studiów	Profil ogólnoakademicki
Specjalność	Wszystkie specjalności
Jednostka realizująca przedmiot na zlecenie jednostki prowadzącej przedmiot	Studium Języków Obcych
Koordinator przedmiotu	lic. Sean Messenger
B. Ogólna charakterystyka przedmiotu	
Język obcy	Angielski
Poziom przedmiotu	C2
Status przedmiotu	Do wyboru w ramach obowiązkowych godzin języka obcego
Język prowadzenia zajęć	Angielski
Usytuowanie przedmiotu w planie studiów – semestr nominalny	semestr 2-6, przedmiot wybierany przez studenta po zdaniu egzaminu Acert. Student może się zapisać na lektorat najwcześniej od tego semestru, na którym zaczyna się nauka języka obcego na jego wydziale.
Wymagania wstępne	Poziom C1: Osoba posługująca się językiem na tym poziomie rozumie złożone teksty na tematy zarówno konkretne jak i abstrakcyjne, łącznie ze zrozumieniem treści wyrażonych nie wprost. Potrafi porozumiewać się płynnie i spontanicznie, bez przerw wywołanych szukaniem odpowiednich zwrotów i wyrażań. Potrafi formułować przejrzyste i szczegółowe wypowiedzi ustne lub pisemne na złożone tematy wykazując się umiejętnością prawidłowego budowania spójnych tekstów. Używa efektywnie języka w kontekście towarzyskim, akademickim oraz zawodowym.
Limit liczby studentów	12-20
C. Efekty kształcenia i sposób prowadzenia zajęć	
Cel przedmiotu	Rozwój znajomości języka na poziomie C2 zgodnie z Europejskim Opisem Kształcenia Językowego w zakresie języka specjalistycznego akademickiego

Efekty kształcenia	Wiedza	Student zna słownictwo i struktury gramatyczne, pozwalające mu na tworzenie klarownych, dobrze skonstruowanych wypowiedzi. Zna właściwe funkcjonalnie wyrażenia, aby zabrać głos w dyskusji i wypowiadać się na temat studiowanej dziedziny.
	Umiejętności	Pisanie: Potrafi się wypowiadać w przejrzysty i płynny sposób, dobierając styl odpowiedni do rodzaju wypowiedzi. Potrafi pisać o złożonych zagadnieniach w esejach oraz raportach, efektywnie przedstawiając swoje argumenty oraz używając efektywnej logicznej struktury, która pomaga czytelnikowi dostrzec i zrozumieć najważniejsze fragmenty. Czytanie: Z łatwością rozumie akademickie teksty złożone tak pod względem słownikowym jak i strukturalnym, potrafi odczytać intencje autora, sugestie i opinie. Mówienie: Potrafi z łatwością wypowiadać się płynnie i spontanicznie, precyzyjnie formułując swoje myśli i poglądy oraz przekazując subtelne różnice znaczeniowe. Bez wysiłku uczestniczy w każdej rozmowie czy dyskusji Słuchanie: Bez problemu rozumie akademickie wypowiedzi ustne, nawet te wypowiadane w tempie naturalnym dla osób dla których język angielski jest językiem ojczystym.
	Kompetencje	Potrafi dostrzegać zmianę rejestru wypowiedzi. Potrafi uczestniczyć w rozmowach dyskusjach akademickich, potrafi pracować w grupie, przyjmując w niej różne role.
Formy zajęć dydaktycznych	Ćwiczenia 30 godzin	

Treści kształcenia	1. Negocjacje są wszędzie. Zrozumienie negocjacji jako umiejętności przydatnej w codziennym życiu, a nie tylko w biznesie. 2. Dlaczego język angielski jest językiem porozumienia. Łagodzenie wypowiedzi, stosowanie ostrożnych sformułowań i pośredniości jako narzędzi kompromisu i budowania zaufania. 3. Interesy a stanowiska. Nauka rozróżniania tego, czego ludzie naprawdę chcą, od tego, co deklarują, że chcą. 4. Osiąganie porozumienia dzięki ramowaniu i przekształcaniu perspektywy. Jak dobór słów i punkt widzenia wpływają na decyzje i rezultaty. 5. Perswazja w codziennym życiu. Formułowanie próśb, stawianie granic i wywieranie wpływu w sposób pełen szacunku. 6. Negocjacje w miejscu pracy. Terminy, zakres obowiązków, odpowiedzialność i oczekiwanie zawodowe. 7. Negocjacje w relacjach i przyjaźniach. Równowaga między szczerością, empatią i świadomością emocjonalną. 8. Trudne rozmowy. Radzenie sobie z konfliktem, rozczarowaniem i niezgodą bez eskalacji. 9. Aktywne słuchanie jako forma wpływu. Wykorzystywanie słuchania, parafrazowania i potwierdzania emocji do posuwania rozmów naprzód. 10. Negocjacje międzykulturowe. Bezpośrednie i pośrednie style komunikacji oraz język angielski jako neutralna przestrzeń porozumienia. 11. Wykorzystanie narzędzi wspierających perswazję. Przygotowywanie i udoskonalanie przekazów perswazyjnych z użyciem nowoczesnych narzędzi komunikacyjnych. 12. Symulacja negocjacji. Realistyczne ćwiczenie negocjacyjne obejmujące wiele scenariuszy, wraz z informacją zwrotną i refleksją.
Metody sprawdzania efektów	→ Pomyślne zaliczenie końcowego zadania ocenianego (prezentacja grupowa). Ocena będzie obejmować jasność przekazu, ton wypowiedzi oraz ogólny profesjonalizm. → Regularne uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne są 2 nieusprawiedliwione nieobecności; kolejne nieobecności muszą być udokumentowane). → Wykonywanie zadań domowych, w tym prac pisemnych. → Aktywne i pełne zaangażowanie w zajęcia. → Wykazywanie regularnego powtarzania materiału poprzez nieformalne formy sprawdzania wiedzy.
Egzamin	Nie
Literatura	Lektorat oparty na materiałach własnych prowadzącego.
Witryna www przedmiotu	www.sjo.pw.edu.pl
D. Nakład pracy studenta	
Liczba punktów ECTS	2
Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów kształcenia	30 godzin zajęcia + 30 godzin pracy własnej studenta (w tym przygotowanie do zajęć, przygotowanie do testu zaliczeniowego, itd.)
E. Informacje dodatkowe	
Uwagi	

Wymagania do zaliczenia	☒ Obecność na zajęciach (dopuszczalne 2 nieusprawiedliwione nieobecności) ☒ Zaliczenie wszystkich prac kontrolnych ☒ Wykonanie wszystkich prac domowych ☒ Aktywne uczestnictwo w zajęciach ☒ Prezentacja grupowa
Data aktualizacji	aktualizacja na www.sjo.pw.edu.pl