

1.	Nazwa kierunku	międzynarodowe studia polskie
2.	Wydział	Wydział Humanistyczny
3.	Cykl rozpoczęcia	2019/2020 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia pierwszego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

Moduł kształcenia: Argumentacja, perswazja, negocjacje

Kod modułu: 02-MSP1OS-14-BAPN

1. Liczba punktów ECTS: 4

2. Zakładane efekty uczenia się modułu			
kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
BAPN_1	Student posiada podstawową wiedzę o specyfice nauk językoznawczych i miejscu językowych badań nad środkami perswazji i manipulacji w systemie nauk humanistycznych i społecznych.	K_W01	2
BAPN_10	Student potrafi przygotować pracę pisemną uwzględniającą dotychczasowe dokonania w dziedzinie badania środków perswazji i argumentacji oraz narzędzi istotnych w negocjacjach.	K_U12	3
BAPN_11	Student ma świadomość ciągłego kształcenia warsztatu w zakresie pragmatyki językowej i potrafi nakreślić kierunki swojego rozwoju.	K_K01	2
BAPN_12	Student potrafi efektywnie zaplanować realizację wyznaczonego zadania argumentacyjnego.	K_K03	5
BAPN_13	Student ma przekonanie o wadze przestrzegania zasad etyki zawodowej w dyskursie biznesowym, szczególnie w przypadku tekstów perswazyjnych.	K_K05	3
BAPN_2	Student posiada podstawową wiedzę na temat związków studiów nad językiem i kulturą z innymi dziedzinami nauki, szczególnie z psychologią i teorią komunikacji.	K_W03	3
BAPN_3	Student posiada wiedzę o historii i współczesności sztuki i roli tekstów perswazyjnych i argumentacyjnych w ich propagowaniu w danym regionie i w świecie.	K_W06	2
BAPN_4	Student posiada podstawową wiedzę na temat struktury, zróżnicowania środków i narzędzi argumentowania i perswazji.	K_W07	4
BAPN_5	Student posiada wiedzę zorientowaną na wykorzystanie nabytej wiedzy o języku i kulturze w działaniach związanych z użyciem środków argumentacji i perswazji w biznesie	K_W11	5
BAPN_6	Student ma wiedzę o tekstach kultury funkcjonujących w obiegu biznesowym, w tym tekstów języka w negocjacjach biznesowych.	K_W17	3
BAPN_7	Student posiada podstawowe umiejętności formułowania i analizy problemów badawczych z doбором odpowiednich narzędzi do badania tekstów argumentacji, perswazji i negocjacji.	K_U02	4

BAPN_8	Student potrafi wskazać konteksty, uwarunkowania i relacje, w jakich funkcjonują analizowane i interpretowane zjawiska, ze szczególnym uwzględnieniem komunikacji biznesowej.	K_U08	3
BAPN_9	Student potrafi zredagować pisemny tekst argumentacyjny i wystąpienie modyfikowane w trakcie negocjacji.	K_U11	4

3. Opis modułu	
Opis	Student poznaje zasady i sposoby argumentowania, przekonywania i negocjowania. Zapoznaje się z taktykami, strategiami, środkami językowymi tych działań. Zostaje uwrażliwiony na zjawisko manipulacji. Uczy się posługiwać się wymienionymi zjawiskami, dowiaduje się, jak na nie reagować. Poznaje składniki sytuacji negocjowania.
Wymagania wstępne	brak

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
BAPN_w_1	Prezentacja	Napisanie tekstu argumentacyjnego na określony temat lub przygotowanie i zainscenizowanie negocjacji handlowych w grupie.	BAPN_1, BAPN_10, BAPN_11, BAPN_12, BAPN_13, BAPN_2, BAPN_3, BAPN_4, BAPN_5, BAPN_6, BAPN_7, BAPN_8, BAPN_9
BAPN_w_2	Egzamin testowy	Pisemny egzamin testowy kontrolujący opanowanie materiału wykładowego i wskazanych lektur.	BAPN_1, BAPN_10, BAPN_11, BAPN_12, BAPN_13, BAPN_2, BAPN_3, BAPN_4, BAPN_5, BAPN_6, BAPN_7, BAPN_8, BAPN_9

5. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów uczenia się
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
BAPN_fs_1	wykład	Wykład problemowy z elementami interaktywnymi.	15	Słuchanie ze zrozumieniem. Robienie notatek. Lektura wskazanych pozycji bibliograficznych. Przygotowanie do egzaminu.	30	BAPN_w_2
BAPN_fs_2	laboratorium	Metoda problemowa oraz analiza materiału językowego, dyskusja, metoda projektu	30	Lektura zadanych prac. Stworzenie (zbiorowe) korpusu tekstów perswazyjnych. Opracowanie scenariusza negocjacji (praca zbiorowa) i odegranie ich.	50	BAPN_w_1