

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Raciborzu

KARTA PRZEDMIOTU

1. Nazwa przedmiotu:	Międzykulturowość i sztuka prowadzenia negocjacji				
2. Kod przedmiotu:	JB-23				
3. Okres ważności karty:	2020-2023				
4. Forma kształcenia:	studia pierwszego stopnia				
5. Forma studiów:	studia stacjonarne				
6. Kierunek studiów:	filologia (poziom komunikatywny/ <u>podstawowy</u>)				
7. Profil studiów:	praktyczny				
8. Filologia:	filologia angielska / filologia germańska / filologia czeska język angielski / <u>język niemiecki</u>				
9. Semestr:	5				
10. Jedn. prowadz. przedmiot:	Instytut Neofilologii				
11. Prowadzący przedmiot:	dr Paweł Strózik				
12. Moduł kształcenia:	obowiązkowy/ <u>do wyboru</u>				
13. Symbol modułu:	D1				
14. Język prowadzenia zajęć:	polski, niemiecki				
15. Przedmioty wprowadzające oraz wymagania wstępne:					
Znajomość języka czeskiego					
16. Cel przedmiotu:					
Celem przedmiotu jest przedstawienie zagadnień z zakresu komunikacji w wymiarze międzykulturowym, rozwijanie postaw otwartości na inne kultury, poznanie technik i strategii mediacyjnych, faz negocjacji, sposobów prowadzenia i rodzajów negocjacji, a także praktycznego radzenia sobie w standardowych sytuacjach konfliktowych.					
17. Efekty uczenia się:					
Ozn.	Opis efektu uczenia się	Metody realizacji efektów	Metody weryfikacji zakładanego efektu	Forma prowadzenia zajęć	Odniesienie do efektów dla kierunku studiów
01	zna i rozumie specyfikę komunikacji międzykulturowej, historyczny rozwój i wynikające z niego uwarunkowania kultury niemieckiej i polskiej; potrafi rozpoznać i zastosować rutynowe zachowania językowe w wybranych sytuacjach negocjacyjnych, w kontaktach zawodowych;	przygotowanie negocjacji w różnych stylach, praca w grupie na podstawie materiałów; wykonywanie zadań problemowych;	ocena umiejętności studenta; omówienie i ocena negocjacji; kolokwium ze słownictwa	warsztaty	K_W11 (+++)
02	potrafi w sposób precyzyjny i spójny komunikować się z otoczeniem, wykorzystując te umiejętności w negocjacjach	wykonywanie zadań problemowych; wykonywanie językowych ćwiczeń praktycznych ;	ocena wypowiedzi ustnej, ocena wyników pracy		K_U06 (+++)

03	potrafi porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny, w tym negocjować przy użyciu różnych technik negocjacyjnych (zarówno w języku ojczystym, jak i niemieckim)	wypowiedzi ustne prezentacja	ocena prezentacji i wypowiedzi ustnej		K_U07 (+++)
04	jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych tzn. aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach wykorzystujących język obcy	dyskusja	ocena dyskusji	warsztaty	K_K04 (++)
05	jest gotów do odpowiedzialnego reprezentowania własnej kultury w kulturze obcej	dyskusja	ocena dyskusji		K_K05 (+)
06	jest gotów do współorganizowania działalności na rzecz środowiska społecznego, uczestnictwa w życiu kulturalnym, korzystania z różnych mediów i różnych jego form (zarówno w języku rodzimym, jak i w języku niemieckim)	dyskusja	ocena dyskusji		K_K06(+)

18. Formy i wymiar zajęć:

warsztaty (30 h)

19. Treści kształcenia:

Istota i wymiary kultury. Różnice kulturowe między krajami. Specyfika procesu komunikacji międzykulturowej. Komunikacja kulturowa: wprowadzenie, badania w ramach studiów nad komunikowaniem międzykulturowym. Bariery w komunikacji międzykulturowej (stereotypy, uprzedzenia, język, strach).

Istota, definicja negocjacji, komunikacji międzyludzkiej; rola emocji, pożądane cechy charakteru; analiza transakcyjna; etapy negocjacji, style, strategie i techniki negocjacji; komunikacja niewerbalna; materiał leksykalny przydatny w negocjacjach.

Fazy w procesie negocjacji: przygotowanie, otwarcie, prezentacja oferty, negocjacje właściwe, zakończenie, podsumowanie, analiza przebiegu negocjacji i realizacja ustaleń. Główne pojęcia: BATNA, WATNA, ściana negocjacyjna, oferta wstępna, ZOPA, podział i planowanie ról.

Style negocjacyjne, komunikaty, strategie i taktyki negocjacyjne, techniki negocjacji, trudności w negocjacjach. Ćwiczenie sytuacji negocjacyjnych: negocjacje z partnerem w różnych stylach, osiąganie porozumienia ze współpracownikami, negocjacje między pracownikiem a przełożonym, negocjacje między przedstawicielem firmy a kontrahentem/ klientem/ dostawcą/ producentem; negocjacje dot. dalszej współpracy/ warunków płatności / warunków dostawy, itp. Opracowanie słowniczka tematycznego.

Różnice kulturowe: cechy kultur protransakcyjnych, propartnerskich, (nie)ceremonialnych, mono- i polichronicznych, ekspresyjnych, mowa ciała, dystans przestrzenny.

20. Egzamin:

zal/o

21. Literatura podstawowa:

Cenker E. M. (2002), *Negocjacje*, Poznań.

Bęza, S., Kleinschmidt, A. (1995), *Deutsch im Büro und Geschäftsleben*, Warszawa.

Buscha A., Lindhout G. (2011), *Geschäftskommunikation. Verhandlungssprache*, Ismaning.

Drecke, M./Lind, W. (2000), *Wechselspiel. Sprechansätze für die Partnerarbeit...*, Berlin.

Reynolds S., Valentine D. (2009), *Komunikacja międzykulturowa*, Warszawa.

21. Literatura uzupełniająca:

Eismann, V. (2006), *Erfolgreich in Verhandlungen*, Berlin.

Eismann, V. (2015), *Erfolgreich am Telefon und bei Gesprächen im Büro*, Berlin, München.

Fearns, A., Lévy, D. (2009), *Kommunikation in der Wirtschaft: Lehr- und Arbeitsbuch*, München.

Stępniewski J. (2005), *Jak opanować sztukę negocjacji : przewodnik praktyczny dla przedsiębiorców, handlowców, menedżerów, poszukujących pracy i studentów*, Sosnowiec.

Zaporowski A. (2006), *Czy komunikacja międzykulturowa jest możliwa? Strategia kulturoznawcza*, Poznań.

23. Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia efektów uczenia się:

Lp.	Forma zajęć	Liczba godzin kontaktowych / pracy studenta
-----	-------------	---

1	Wykład	
2	Ćwiczenia	
3	Laboratorium	
4	Projekt	
5	Warsztaty	30
6	Przygotowanie pracy semestralnej	
7	Inne	
	Prezentacja	10
	Przygotowanie do wypowiedzi ustnych	10
	Przygotowanie dyskusji (negocjacji)	10
Suma godzin		60
24. Suma wszystkich godzin:		60
25. Liczba punktów ECTS:		2
26. Liczba punktów ECTS uzyskanych na zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego:		1
27. Liczba punktów ECTS uzyskanych bez udziału nauczyciela:		1
28. Kryteria oceniania:		
Efekt uczenia się	Ocena	Opis wymagań
01	bdb	Student bardzo dobrze zna i rozumie specyfikę komunikacji międzykulturowej, historyczny rozwój i wynikające z niego uwarunkowania kultury niemieckiej i polskiej.
	db	Student zna i rozumie specyfikę komunikacji międzykulturowej, historyczny rozwój i wynikające z niego uwarunkowania kultury niemieckiej i polskiej.
	dst	Student częściowo zna i nie w pełni rozumie specyfikę komunikacji międzykulturowej, historyczny rozwój i wynikające z niego uwarunkowania kultury niemieckiej i polskiej.
	ndst	Student nie zna i nie rozumie specyfiki komunikacji międzykulturowej, historyczny rozwój i wynikające z niego uwarunkowania kultury niemieckiej i polskiej.
02	bdb	Student dobrze potrafi w sposób niezwykle precyzyjny i spójny komunikować się z otoczeniem, wykorzystując te umiejętności w negocjacjach.
	db	Student potrafi w sposób spójny komunikować się z otoczeniem, wykorzystując te umiejętności w negocjacjach.
	dst	Student częściowo potrafi w sposób spójny komunikować się z otoczeniem, wykorzystując te umiejętności w negocjacjach.
	ndst	Student nie potrafi w sposób spójny komunikować się z otoczeniem i nie posiada umiejętności, które mógłby wykorzystać w negocjacjach.
03	bdb	Student dobrze potrafi porozumiewać się w sposób niezwykle precyzyjny i spójny, w tym negocjować przy użyciu różnych technik negocjacyjnych (zarówno w języku ojczystym, jak i niemieckim).
	db	Student potrafi porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny, w tym negocjować przy użyciu niektórych technik negocjacyjnych (zarówno w języku ojczystym, jak i niemieckim).
	dst	Student nie w pełni potrafi porozumiewać się w sposób spójny, w tym negocjować (zarówno w języku ojczystym, jak i niemieckim).
	ndst	Student nie potrafi porozumiewać się w sposób spójny, nie potrafi negocjować (zarówno w języku ojczystym, jak i niemieckim).
04	o.	Student jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych tzn. aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach wykorzystujących język obcy.
	no.	Student nie jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych tzn. aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach wykorzystujących język obcy.

05	o.	Student jest gotów do odpowiedzialnego reprezentowania własnej kultury w kulturze obcej.
	no.	Student nie jest gotów do odpowiedzialnego reprezentowania własnej kultury w kulturze obcej.
06	o.	Student jest gotów do współorganizowania działalności na rzecz środowiska społecznego, uczestnictwa w życiu gospodarczym i kulturalnym, korzystania z różnych mediów i różnych jego form (zarówno w języku rodzimym, jak i w języku niemieckim).
	no.	Student nie jest gotów do współorganizowania działalności na rzecz środowiska społecznego, uczestnictwa w życiu gospodarczym i kulturalnym, korzystania z różnych mediów i różnych jego form (zarówno w języku rodzimym, jak i w języku niemieckim).
29. Uwagi: Prowadzący jest absolwentem studiów MBA (WSB Poznań, o. w Chorzowie), w ramach których zrealizowano moduł „Negocjacje międzynarodowe”.		

Zatwierdzono:

.....
(data i podpis prowadzącego)

.....
(data i podpis)