

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa

KARTA PRZEDMIOTU

Dane ogólne:

Nazwa przedmiotu:	Międzykulturowość i sztuka prowadzenia negocjacji
Okres ważności karty:	IN_JA_PP_KB_I_(2021-2024)
Forma kształcenia:	Studia licencjackie
Forma studiów:	stacjonarne
Profil studiów:	praktyczny
Kierunek studiów:	Filologia
Specjalność/Specjalizacja:	Język angielski - poziom podstawowy/Kształcenie biznesowe: komunikacja w biznesie

Przedmiot realizowany:

Rok	Semestr	Rodzaj zajęć	Liczba godzin	Wartość % zajęć	Rygor zaliczenia	ECTS
3	5	war	30	100	zaliczenie z oceną	2
Razem			30			2

Jednostka prowadząca przedmiot:	Instytut Neofilologii
Koordinator:	Daniel Vogel
Prowadzący zajęcia:	dr Daniel Vogel
Moduł, grupa przedmiotów:	MODUŁ SPECJALNOŚCIOWY
Status przedmiotu:	obowiązkowy
Język wykładowy:	semestr: 5 - angielski (100%)
Przyporządkowanie zajęć/grup zajęć do dyscypliny naukowej/artystycznej	językoznawstwo (wiodąca), literaturoznawstwo, nauki o kulturze i religii

Objaśnienia:

Rodzaj zajęć: obowiązkowe, do wyboru.

Forma prowadzenia zajęć: w - wykład, ćw - ćwiczenia audytoryjne, lek - lektorat, s - seminarium, lab - laboratoria, p - projekt, sk - samokształcenie, pz - praktyka zawodowa, war - warsztaty, k - konwersatorium, pw - praca własna, p.art. - pracownia artystyczna, zp - zajęcia praktyczne

Dane merytoryczne

Przedmioty wprowadzające i wymagania wstępne:
Znajomość języka polskiego i angielskiego (na poziomie B1), wiedza wykraczająca poza samą znajomość języków (na przykład podstawowe zagadnienia z zakresu realioznawstwa obszaru językowego, organizacji przedsiębiorstw, języka biznesu, terminologii ekonomicznej i prawniczej, technologii informacyjnej, itp.)
Cel przedmiotu
Prezentacja i trening najważniejszych elementów negocjacji zarówno w zakresie stosowanych zwrotów leksykalnych (przygotowanie językowe do udziału w negocjacjach biznesowych), jak również z teorią negocjowania, stylami, strategiami, taktykami czy technikami w negocjacjach i rolami poszczególnych negocjatorów (w tym tłumacza). Zapoznanie studentów z rodzajami oddziaływania między różnymi kulturami, które zmierzają do nawiązania kontaktów pomiędzy nimi, do ich wzajemnego poznania i zbudowania relacji pomiędzy ludźmi z różnych kręgów kulturowych (unikanie 'szoku kulturowego'). Przedstawienie podstawowych metod komunikacji i interpretacji działań komunikacyjnych oraz sposobów ich wykorzystania w procesie uzgadniania stanowisk, uzyskanie umiejętności elastycznego wykorzystywania narzędzi negocjacji w praktyce zawodowej.

Szczegółowe efekty uczenia się				
Lp.	Opis efektu uczenia się	Metoda realizacji efektów uczenia się	Metody sprawdzenia efektu uczenia się	Odniesienie do efektów dla modułu/specjalności/kierunku studiów
1	Zna i rozumie fakty z realioznawstwa angielskiego obszaru językowego i wynikających z niego uwarunkowań systemu kultury w powiązaniu z zachowaniami (także językowymi) w wybranych sytuacjach negocjacyjnych; zna i rozumie zasady i normy (także etyczne) obowiązujące podczas negocjacji, w kontaktach zawodowych partnerów biznesowych z różnych kultur;	M1 (Prezentacje multimedialne), M3 (Ćwiczenia praktyczne)	Ocena wypowiedzi	K_W11
2	Potrafi wykorzystać słownictwo z wybranych aspektów funkcjonowania firmy oraz życia gospodarczego, zaprezentować wyniki swojej pracy przy użyciu techniki komputerowej, stosować poprawne struktury gramatyczne w praktyce.	M2 (Ćwiczenia praktyczne)	Ocena odpowiedzi ustnej	K_U06
3	Potrafi formułować poprawne wypowiedzi na temat gospodarki i biznesu z uwzględnieniem sytuacji ekonomicznej i prawnej, - zaplanować, przeprowadzić i interpretować sytuację negocjacyjną przy użyciu różnych kanałów komunikacji.	M3 (Ćwiczenia praktyczne)	Ocena udziału w dyskusji	K_U07
4	Jest gotów do pełnienia roli tłumacza-negocjatora w grupie stworzonej na potrzeby negocjacji.	M4 (Dyskusja)	Dyskusja	K_K04
5	Jest gotów do reprezentowania własnej kultury, kultury organizacji, dla której pracuje, jest gotów do dbałości o dorobek i tradycje zawodu tłumacza.	M5 (Prezentacje multimedialne), M4 (Dyskusja)	Ocena prezentacji multimedialnej	K_K05
6	Jest gotów do działalności na rzecz środowiska społecznego, uczestnictw w życiu kulturalnym, korzystania z różnych mediów i różnych jego form w języku ojczystym i obcym.	M6 (Dyskusja)	Ocena zaangażowania	K_K06
Metody realizacji efektów uczenia się (opis szczegółowy)				
Ćwiczenia praktyczne (M2 - Wykonywanie zadań problemowych; wykonywanie językowych ćwiczeń praktycznych.), Ćwiczenia praktyczne (M3 - Dyskusja na tematy związane z gospodarką; wykonywanie zadań problemowych, case study; wykonywanie językowych ćwiczeń praktycznych, zadań domowych), Dyskusja (M4 - Dyskusja, gry symulacyjne), Dyskusja (M6 - Relacja z wydarzenia, autorefleksja na temat działalności na rzecz środowiska.), Prezentacje multimedialne (M1 - Prezentacje na temat stylów, strategii i technik negocjacyjnych, case study, dyskusja.), Prezentacje multimedialne (M5 - Samodzielne przygotowanie prezentacji, wykonywanie zadań problemowych.)				
Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się				
wiedza: Ocena wypowiedzi (Ocena umiejętności studenta; Omówienie i ocena negocjacji i case study; Podsumowanie dyskusji.) umiejętności: Ocena odpowiedzi ustnej (Ocena wypowiedzi studenta; Ocena wyników pracy); Ocena udziału w dyskusji (Ocena zaangażowania w dyskusji; Ocena umiejętności); kompetencje społeczne: Dyskusja (Omówienie gier, podsumowanie zaangażowania, wyniki z dyskusji.) Ocena zaangażowania (Omówienie relacji i autorefleksji, dyskusja w grupie na tematy życia kulturalnego.) Ocena prezentacji multimedialnej (Ocena umiejętności studenta; omówienie i ocena prezentacji.)				
Warunki zaliczenia				
Warunkiem uzyskania zaliczenia jest obecność na zajęciach, aktywny udział w dyskusjach i grach w symulacyjnych oraz przygotowanie i przedstawienie prezentacji multimedialnej.				
Treści Kształcenia				
				Liczba godzin
Semestr: 5				
Forma zajęć: warsztaty				

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.	30
--	----

Literatura
Podstawowa
Castells M., Władza komunikacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013
Fowler A., Jak skutecznie negocjować, Petit, Warszawa 2001
Kinsey Goman, C., Komunikacja pozawerbalna: znaczenie mowy ciała w miejscu pracy, Studio Emka, Warszawa 2012
Reynolds S., Valentine D. , Komunikacja międzykulturowa, Wolters Kluwer, Warszawa 2009
Uzupełniająca
Castells M., Społeczeństwo sieci, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007
Castells M. , Siła tożsamości, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008
Fisher R., Ury W., Patton B., Dochodząc do TAK, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016
Lafond Ch., Vine S., Welch B. , English for Negotiating. , OUP, Oxford 2010

Sposób określenia liczby punktów ECTS		
Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia efektów uczenia się	Obciążenia studenta [w godz.]	
Zajęcia dydaktyczne	30	
Samokształcenie	0	
Praca własna studenta	20	
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50	
Liczba punktów ECTS		
Łączna liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu	2	
Bezpośredni kontakt z nauczycielem	L. godzin	ECTS
	30	1,2

1 godz = 45 minut; 1 punkt ECTS = 25-30 godzin

W sekcji 'Liczba punktów ECTS' suma punktów ECTS zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego.