

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa

KARTA PRZEDMIOTU

Dane ogólne:

Nazwa przedmiotu:	Międzykulturowość i sztuka prowadzenia negocjacji
Okres ważności karty:	IN_JN_PK_KB_I_(2021-2024)
Forma kształcenia:	Studia licencjackie
Forma studiów:	stacjonarne
Profil studiów:	praktyczny
Kierunek studiów:	Filologia
Specjalność/Specjalizacja:	Język niemiecki - poziom komunikatywny/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:	magister Ewelina Uriasz
Prowadzący zajęcia:	dr Paweł Strózik
Moduł, grupa przedmiotów:	MODUŁ SPECJALNOŚCIOWY
Status przedmiotu:	obowiązkowy
Język wykładowy:	semestr: 5 - niemiecki (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 elementów kultury krajów niemieckojęzycznych				
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.				
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 specyfikę komunikacji międzykulturowej, historyczny rozwój i wynikające z niego uwarunkowania kultury niemieckiej i polskiej; rozpoznaje i stosuje rutynowe zachowania językowe w wybranych sytuacjach negocjacyjnych, w kontaktach zawodowych;	M1 (Praca w grupach zadaniowych), M3 (Wypowiedź ustna), M2 (Studium przypadku)	Analiza przypadku, umiejętności praktyczne, Ocena pracy w grupie zadaniowej, Ocena odpowiedzi ustnej	K_W11
2	komunikuje się z otoczeniem w sposób precyzyjny i spójny, wykorzystując te umiejętności w negocjacjach	M1 (Praca w grupach zadaniowych), M3 (Wypowiedź ustna), M2 (Studium przypadku)	Ocena wypowiedzi, Ocena odpowiedzi ustnej	K_U06
3	porozumiewa się w sposób precyzyjny i spójny, w tym negocjuje w przy użyciu różnych technik negocjacyjnych (zarówno w języku ojczystym, jak i niemieckim)	M3 (Wypowiedź ustna), M2 (Studium przypadku), M4 (Dyskusja)	Ocena wypowiedzi, Ocena odpowiedzi ustnej	K_U07
4	jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych tzn. aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach wykorzystujących język obcy	M3 (Wypowiedź ustna), M2 (Studium przypadku), M4 (Dyskusja)	Analiza przypadku, umiejętności praktyczne, Ocena wypowiedzi, Ocena odpowiedzi ustnej	K_K04
5	jest gotów do odpowiedzialnego reprezentowania własnej kultury w kulturze obcej	M4 (Dyskusja)	Ocena pracy w grupie zadaniowej, Ocena wypowiedzi	K_K05
6	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)	M2 (Studium przypadku), M4 (Dyskusja)	Ocena pracy w grupie zadaniowej, Ocena wypowiedzi	K_K06

Metody realizacji efektów uczenia się (opis szczegółowy)

Dyskusja (M4 - umiejętność formułowania własnych wypowiedzi), Praca w grupach zadaniowych (M1 - rozwiązywanie problemów oraz negocjacje na podany temat), Wypowiedź ustna (M3 - wypowiedź z wykorzystaniem technik negocjacyjnych), Studium przypadku (M2 - opracowanie możliwych reakcji językowych)

Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się

wiedza:

- Ocena odpowiedzi ustnej
- Ocena pracy w grupie zadaniowej
- Analiza przypadku, umiejętności praktyczne

umiejętności:

- Ocena odpowiedzi ustnej
- Ocena wypowiedzi

kompetencje społeczne:

- Ocena odpowiedzi ustnej
- Ocena wypowiedzi
- Ocena pracy w grupie zadaniowej
- Analiza przypadku, umiejętności praktyczne

Warunki zaliczenia

zaliczenie kolokwium i wypowiedzi

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,

30

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	
Bęza, S., Kleinschmidt, A., Deutsch im Büro und Geschäftsleben, Warszawa 1995	
Buscha A., Lindhout G., Geschäftskommunikation. Verhandlungssprache, Ismaning 2011	
Cenker E. M., Negocjacje, Poznań 2002	
Drecke, M., Lind, W., Wechselspiel. Sprechanelässe für die Partnerarbeit..., Berlin 2000	
Reynolds S., Valentine D., Komunikacja międzykulturowa, Warszawa 2009	
Uzupełniająca	
Eismann, V. , Erfolgreich am Telefon und bei Gesprächen im Büro , Berlin, München 2015	
Eismann, V. , Erfolgreich in Verhandlungen, Berlin 2006	
Fearns, A., Lévy, D. , Kommunikation in der Wirtschaft: Lehr- und Arbeitsbuch, München 2009	
Stępniewski J. , Jak opanować sztukę negocjacji : przewodnik praktyczny dla przedsiębiorców, handlowców, menedżerów, poszukujących pracy i studentów,, Sosnowiec 2005	
Zaporowski A., Czy komunikacja międzykulturowa jest możliwa? Strategia kulturoznawcza, Poznań 2006	

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.