

## KARTA PRZEDMIOTU

<b>Nazwa przedmiotu w języku polskim:</b> <b>JĘZYK ANGIELSKI W NEGOCJACJACH - CYWILIZACJE ZACHODU</b>										<b>Kod przedmiotu:</b> <b>KF/FA-IP/JAwB/23</b>	
<b>Nazwa przedmiotu w języku angielskim:</b> <b>BUSINESS ENGLISH FOR NEGOTIATIONS – COUNTRIES OF THE GLOBAL NORTH</b>											
<b>Kierunek studiów:</b> <b>Filologia angielska</b>				<b>Profil:</b> <b>praktyczny</b>				<b>Poziom studiów:</b> <b>I stopień</b>			
<b>Specjalność/specjalizacja:</b> <b>język angielski w biznesie</b>				<b>Forma zaliczenia przedmiotu:</b> <b>zaliczenie na ocenę – 5 semestr</b> <b>egzamin – 6 semestr</b>				<b>Semestr studiów:</b> <b>5, 6</b>			
<b>Nazwa modułu programu:</b> <b>specjalnościowy</b>				<b>Język w jakim prowadzone są zajęcia:</b> <b>angielski</b>							
<b>Tryb studiów</b>	<b>Forma zajęć</b>									<b>Ogólna liczba godzin</b>	<b>Liczba punktów ECTS:</b>
	<b>W</b>	<b>Ćw.</b>	<b>Konw.</b>	<b>Lab.</b>	<b>Proj.</b>	<b>Sem.</b>	<b>Zajęcia terenowe</b>	<b>Lektorat</b>			
<b>Tryb stacjonarny</b>	-	<b>30 – sem. V</b>	-	-	-	-	-	-	<b>30</b>	<b>Sem. 5: 2</b> <b>Sem 4: 2</b> <b>Razem: 4</b>	
<b>Tryb stacjonarny</b>	-	<b>30 – sem. VI</b>	-	-	-	-	-	-	<b>30</b>		
<b>Tryb niestacjonarny</b>	-	<b>30 – sem. V</b>	-	-	-	-	-	-	<b>30</b>		
<b>Tryb niestacjonarny</b>	-	<b>30 – sem. VI</b>	-	-	-	-	-	-	<b>30</b>		
<b>Jednostka realizująca przedmiot:</b> <b>Kolegium Filologii</b>											
<b>Odpowiedzialny za opracowanie karty przedmiotu (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko, adres e-mail):</b> <b>dr Justyna Rusak (jrusak@wszop.edu.pl), dr Maciej Stasiowski (mstasiowski@wszop.edu.pl)</b>											
<b>CEL PRZEDMIOTU:</b>											
C1.	Zapoznanie studentów ze stylami i technikami negocjacji.										
C2.	Przekazanie studentom wiedzy dotyczącej słownictwa biznesowego i struktur językowych stosowanych w negocjacjach.										
C3.	Nabywanie przez studentów umiejętności wykorzystywania języka biznesu w kontekstach negocjacyjnych.										
<b>WYMAGANIA WSTĘPNE:</b>											
1.	Znajomość języka angielskiego na poziomie B2.										
<b>PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ:</b>									<b>ODNIESIENIE DO KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>		
<b>SEMESTR V</b>											
EU1	Student rozpoznaje podstawowe style i techniki negocjacji stosowane przez zachodnich negocjatorów i zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji.									<b>FIL K_W06</b>	
EU2	Student stosuje zwroty wywodzące się z języka biznesu w wypowiedziach ustnych, prezentacjach i wystąpieniach publicznych, swobodnie dyskutując i wyrażając swoje poglądy, rozpoznając negocjacyjny charakter sytuacji społecznych.									<b>FIL K_U02</b> <b>FIL K_U04</b> <b>FIL K_U13</b>	
EU3	Student aktywnie pracuje w grupie, przyjmując w niej różne role oraz efektywnie przekonuje innych uczestników komunikacji do celowości realizowanego przez siebie lub innych zadania.									<b>FIL K_U06</b> <b>FIL K_K03</b>	
<b>SEMESTR VI</b>											
EU1	Student rozpoznaje bardziej zaawansowane style i techniki negocjacji, rozumie subtelności w stosowaniu konkretnych stylów, strategii, taktyk; zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji; rozumie również odmienne kulturowo koncepcje powiązane z kontekstem negocjacyjnym (z naciskiem na cywilizację zachodnią).									<b>FIL K_W03</b> <b>FIL K_W06</b> <b>FIL K_W09</b>	

EU2	Student swobodnie posługuje się słownictwem biznesowym w wypowiedziach ustnych, prezentacjach i wystąpieniach publicznych, przy stole negocjacyjnym, dyskutując i wyrażając swoje poglądy.	<b>FIL K_U02, FIL K_U04 FIL K_U10, FIL K_U13</b>	
EU3	Student aktywnie pracuje w grupie, nie mając problemu z odgrywaniem odmiennych ról (i wypełnianiem związanych z nimi obowiązków), efektywnie przekonując innych uczestników komunikacji do celowości realizowanego przez siebie lub innych zadania.	<b>FIL K_U06 FIL K_K03</b>	
<b>TREŚCI PROGRAMOWE:</b>			
L.p.	ĆWICZENIA	Liczba godzin	
		S	N
<b>SEMESTR V</b>			
ĆW 1	<b>Zagadnienia wstępne.</b> Omówienie pojęć, takich jak cele, strategie (integratywne/dystrybucyjne) i style negocjacyjne (dominacja, dostosowywanie się, unikanie, kompromis); zapoznanie studentów z typowymi wyrażeniami i zwrotami w języku angielskim wykorzystywanymi na kolejnych etapach rozmów (otwarcie, wysuwanie żądań, formułowanie oczekiwań, podsumowywanie spotkania). Wariantowość kulturowa głównych aspektów negocjacji: koncepcja czasu, unikania niepewności, dystansu władzy, kolektywizmu/indywidualizmu.	4	4
ĆW 2	<b>Wybrane techniki negocjacyjne w kontekście negocjacji w biznesowym środowisku anglojęzycznym – wprowadzenie.</b> Etap przygotowawczy, przed przystąpieniem do negocjacji; podział ról w zespole negocjacyjnym. Zapoznanie studentów z repertuarem taktyk w kontekście spodziewanych rezultatów, jakie stosowane są w trakcie negocjacji, z naciskiem na wpływ, jaki mogą mieć na przebieg rozmów i kwestię współpracy podmiotów. Stereotypy kulturowe różnic w stylach negocjacyjnych, z naciskiem na kraje Globalnej Północy (Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Niemcy, Francja);	3	3
ĆW 3	<b>Sztuka ustępowania.</b> Opis przypadku (materiały audiowizualne/studium przypadku), ćwiczenia leksykalno-gramatyczne w oparciu o poznane słownictwo, odgrywanie ról na bazie scenariuszy opracowanych na bazie odmiennych kontekstów (negocjacje biznesowe, pracownicze, kontraktowe).	4	4
ĆW 4	<b>Technika „dobry-zły” facet – problematyzacja taktyk bazujących na psychologicznej manipulacji.</b> Opis przypadku (w oparciu o materiały audiowizualne/studium przypadku), ćwiczenia leksykalno-gramatyczne w oparciu o poznane słownictwo, odgrywanie ról na bazie scenariuszy opracowanych na bazie odmiennych kontekstów (negocjacje biznesowe, pracownicze, kontraktowe).	5	5
ĆW 5	<b>Technika sytuacji hipotetycznej “Co by było gdyby”.</b> Opis przypadku (w oparciu o materiały audiowizualne/studium przypadku), ćwiczenia leksykalno-gramatyczne w oparciu o poznane słownictwo, odgrywanie ról na bazie scenariuszy opracowanych na bazie odmiennych kontekstów (negocjacje biznesowe, pracownicze, kontraktowe)	5	5
ĆW 6	<b>Technika ograniczonych kompetencji/powolywania się na wyższą instancję (limited authority, missing person tactic).</b> Opis przypadku (w oparciu o materiały audiowizualne/studium przypadku), ćwiczenia leksykalno-gramatyczne w oparciu o poznane słownictwo, odgrywanie ról na bazie scenariuszy opracowanych na bazie odmiennych kontekstów (negocjacje biznesowe, pracownicze, kontraktowe).	5	5
ĆW 7	<b>Techniki związane z wykorzystaniem czasu (delaying, introducing new issues, late objections, deadline tactic etc.).</b> Opis przypadku (w oparciu o materiały audiowizualne/studium przypadku), ćwiczenia leksykalno-gramatyczne w oparciu o poznane słownictwo, odgrywanie ról na bazie scenariuszy opracowanych na bazie odmiennych kontekstów (negocjacje biznesowe, pracownicze, kontraktowe). Analiza historycznych przykładów z perspektywy Zachodu – przypadek Kryzysu kubańskiego.	4	4
<b>RAZEM:</b>		<b>30</b>	<b>30</b>
<b>FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:</b> Zaliczenie ustne w oparciu o wiedzę nabytą w trakcie zajęć. Wpływ ma także suma ocen cząstkowych z aktywności w trakcie zajęć – przygotowania i partycypacji w ćwiczeniach z odgrywaniem ról.			
<b>SEMESTR VI</b>			

ĆW 8	<b>Źródła konfliktów i nieporozumień w procesie negocjacyjnym.</b> Rozwiązywanie konfliktów pracowniczych (negocjacje wielostronne), mediacja pomiędzy stronami, wybrane elementy dyplomacji. Pozytywne i negatywne aspekty heurystyki i groźba uprzedzeń poznawczych – omówienie najczęściej występujących przypadków.	2	2
ĆW 9	<b>Technika wskazania ewentualnych konsekwencji w kontekście strategii rozwiązywania konfliktu i przelamywania impasu.</b> Opis przypadku (w oparciu o materiały audiowizualne/studium przypadku), ćwiczenia leksykalno-gramatyczne w oparciu o poznane słownictwo, odgrywanie ról na bazie scenariuszy opracowanych na bazie odmiennych kontekstów (negocjacje biznesowe, pracownicze, kontraktowe).	4	4
ĆW 10	<b>Techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej w języku angielskim – wprowadzenie;</b> prowadzenie rozmów z pracownikami/przełożonymi, wystąpienia na forum, dyskusja nad projektem. Ćwiczenia w grupach.	2	2
ĆW 11	<b>Odzwierciedlenie niewerbalne i dopasowanie werbalne.</b> Dopasowywanie słownictwa i sposobu rozumowania) na tle wpływu kontekstu kulturowego na język i styl negocjacji.	2	2
ĆW 12	<b>Skuteczna argumentacja w języku angielskim</b> (strategia “marchewki”, “kija”, “zaszczytu” i “samopotępienia” (typowe zwroty i przykłady aktów komunikacji perswazyjnej wg G. Marwella i D. Schmitta).	4	4
ĆW 13	<b>Wykorzystanie metafor, przypowieści i cytatów w negocjowaniu.</b> Lektura tekstów problemowych. Świadome stosowanie określonych kategorii metafor i przykładów – ćwiczenia w grupach.	3	3
ĆW 14	<b>Wykorzystanie hierarchii wartości partnera oraz techniki zdobywania sympatii.</b> Omówienie zagadnienia nieuświadomionych zachowań ( <i>cognitive bias, priming, negative associations</i> ), rzutujących na przebieg negocjacji. Kulturowa wariantowość koncepcji zaufania, uczciwości, „prawa”. Ćwiczenia w grupie.	3	3
ĆW 15	<b>Metamodel w negocjacjach – wprowadzenie.</b>	2	2
ĆW 16	<b>Metamodel – ćwiczenia ze słownictwem.</b> Rzeczowniki i czasowniki nieokreślone, zdania bezpodmiotowe, przymiotniki w stopniu wyższym, najwyższym i przysłówki miary, opuszczenia, generalizacje, czasowniki modalne.	4	4
ĆW17	<b>Różne ćwiczenia negocjacyjne.</b> Odgrywanie ról, inscenizacje, gry negocjacyjne w języku angielskim.	4	4
<b>RAZEM:</b>		<b>30</b>	<b>30</b>
<b>FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:</b> W drugim semestrze podstawowym kryterium jest egzamin pisemny sprawdzający umiejętność zastosowania odpowiednich struktur gramatyczno-leksykalnych w konkretnych kontekstach negocjacyjnych.			
<b>NARZĘDZIA I METODY DYDAKTYCZNE</b>			
1.	Laptop, rzutnik multimedialny, słowniki, przygotowane teksty (artykuły, studia przypadków, scenariusze hipotetycznych sytuacji negocjacyjnych).		
2.	Praca z tekstem i słownikiem.		
3.	Praca indywidualna, w parach oraz grupach – dyskusja, projekt.		
<b>OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ – semestr 1:</b>			
<b>Forma aktywności</b>		<b>Liczba godzin na zrealizowanie aktywności</b>	
		<i>tryb stacjonarny</i>	<i>tryb niestacjonarny</i>
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	30
2.	samodzielne przygotowanie do zajęć	7	7
3.	przygotowanie do egzaminu / zaliczenia	3	3
4.	udział w konsultacjach	2	2
5.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	5	5
6.	egzamin / zaliczenie	3	3
<b>SUMA GODZIN</b>		<b>50</b>	<b>50</b>
<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>		<b>2</b>	<b>2</b>
<b>OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ – semestr 2:</b>			
<b>Forma aktywności</b>		<b>Liczba godzin na zrealizowanie aktywności</b>	

		<i>tryb stacjonarny</i>	<i>tryb niestacjonarny</i>
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	30
2.	samodzielne przygotowanie do zajęć	7	7
3.	przygotowanie do egzaminu / zaliczenia	3	3
4.	udział w konsultacjach	2	2
5.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	5	5
6.	egzamin / zaliczenie	3	3
<b>SUMA GODZIN</b>		<b>50</b>	<b>50</b>
<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>		<b>2</b>	<b>2</b>

**LITERATURA PODSTAWOWA:**

1.	<i>Kiss, Bow, or Shake Hands. The Bestselling Guide to Doing Business in More than 60 Countries.</i> Morrison and Wane A. Company. Adams Media, New York: 2006
2.	Laws A.: <i>Negotiations.</i> Summertime Publishing 2008.

**LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:**

1.	Błaut R. : <i>Skuteczne negocjacje.</i> CIM 1998.
2.	Chatterjee Ch. : <i>Negotiating Techniques in International Commercial Contracts.</i> Ashgate 2018.
3.	Mączka S. : <i>Small talk w pracy i biznesie B1-B2.</i> MEFUS 2020 (IBUK).
4.	Budjac Corvette B. A. (ed.) : <i>Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies.</i> Pearson 2014.
5.	<i>Essentials of Negotiation,</i> ed. Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders, McGraw-Hill Education: New York, 2016.
6.	Berghoff E.A., Fieweger M.J. (eds.) : <i>The International Negotiations Handbook: Success Through Preparation, Strategy and Planning.</i> PILPG and Baker & McKenzie 2007 (online).
7.	Warzała-Wojtasiak M., Wojtasiak. W. : <i>Business English. Negotiations and presentations.</i> SuperMemo World 2008.
8.	Mulholland J. : <i>The Language of Negotiation: A Handbook of Practical Strategies for Improving Communication.</i> Routledge 1991.
9.	<a href="https://tefltastic.wordpress.com/worksheets/business-esp/meetings-negotiations/negotiating/">https://tefltastic.wordpress.com/worksheets/business-esp/meetings-negotiations/negotiating/</a> .
10.	<a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/the-best-negotiation-exercises-role-plays-and-videos-for-the-new-semester/">https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/the-best-negotiation-exercises-role-plays-and-videos-for-the-new-semester/</a> .

**PRZYDATNE INFORMACJE**

1.	PLATFORMA MOODLE zawiera : <ul style="list-style-type: none"> <li>• materiały dydaktyczne do przedmiotu</li> <li>• przedmiotowe efekty uczenia się</li> <li>• zalecaną literaturę</li> <li>• warunki i kryteria zaliczenia przedmiotu</li> </ul>
2.	BIBLIOTEKA WSZOP zapewnia literaturę podstawową do przedmiotu oraz wybrane pozycje literatury uzupełniającej, w tym dostęp do zbiorów cyfrowych i Platformy IBUK Libra
3.	ELEKTRONICZNY NIEZBĘDNIK STUDENTA zawiera: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kierunkowe efekty uczenia się</li> <li>• karty przedmiotów</li> <li>• terminy konsultacji nauczycieli akademickich</li> </ul>
4.	WIRTUALNY DZIEKANAT zawiera: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ harmonogram zajęć na bieżący semestr</li> <li>▪ harmonogram sesji egzaminacyjnej</li> <li>▪ ogłoszenia dotyczące organizacji roku akademickiego</li> </ul>
5.	Terminy egzaminów uzgadnia starosta roku z prowadzącym zajęcia
6.	Karta przedmiotu obowiązuje od roku akademickiego 2022/2023