

KARTA PRZEDMIOTU

<i>Nazwa przedmiotu w języku polskim:</i> Język angielski w negocjacjach - kraje Azji i Afryki										<i>Kod przedmiotu:</i> KF/FA-IP/JAwB/23	
<i>Nazwa przedmiotu w języku angielskim:</i> Business English for Negotiations – Asian and African countries											
<i>Kierunek studiów:</i> Filologia angielska					<i>Profil:</i> praktyczny					<i>Poziom studiów:</i> I stopień	
<i>Specjalność/specjalizacja:</i> język angielski w biznesie					<i>Forma zaliczenia przedmiotu:</i> zaliczenie na ocenę – 5 semestr egzamin – 6 semestr					<i>Semestr studiów:</i> 5, 6	
<i>Nazwa modułu programu:</i> specjalnościowy					<i>Język w jakim prowadzone są zajęcia:</i> angielski						
<i>Tryb studiów</i>		<i>Forma zajęć</i>							<i>Ogólna liczba godzin</i>	<i>Liczba punktów ECTS:</i>	
		<i>W</i>	<i>Ćw.</i>	<i>Konw.</i>	<i>Lab.</i>	<i>Proj.</i>	<i>Sem.</i>	<i>Zajęcia terenowe</i>	<i>Lektorat</i>		
<i>Tryb stacjonarny</i>		-	30 – sem. V	-	-	-	-	-	-	30	
<i>Tryb stacjonarny</i>		-	30 – sem. VI	-	-	-	-	-	-	30	Sem. 5: 2 Sem. 6: 2
<i>Tryb niestacjonarny</i>		-	30 – sem. V	-	-	-	-	-	-	30	Razem: 4
<i>Tryb niestacjonarny</i>		-	30 – sem. VI	-	-	-	-	-	-	30	
<i>Jednostka realizująca przedmiot:</i> Kolegium Filologii											
<i>Odpowiedzialny za opracowanie karty przedmiotu (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko, adres e-mail):</i> dr Justyna Rusak (jrusak@wszop.edu.pl), dr Maciej Stasiowski (mstasiowski@wszop.edu.pl)											
CEL PRZEDMIOTU:											
C1.		Zapoznanie studentów ze stylami i technikami negocjacji.									
C2.		Przekazanie studentom wiedzy dotyczącej słownictwa biznesowego i struktur językowych stosowanych w negocjacjach.									
C3.		Nabycie przez studentów umiejętności wykorzystywania języka biznesu w kontekstach negocjacyjnych.									
WYMAGANIA WSTĘPNE:											
1.		Znajomość języka angielskiego na poziomie B2.									
PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ:										ODNIESIENIE DO KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ	
SEMESTR V											
EU1		Student rozpoznaje podstawowe style i techniki negocjacji (preferowane przez kultury Globalnego Południa) i zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji.								FIL K_W06	
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, z naciskiem na odmiennosć tła kulturowego podmiotów.								FIL K_U02 FIL K_U04 FIL K_U13	
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.								FIL K_U06 FIL K_K03	
SEMESTR VI											

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 uwzględnieniem na islamskie, afrykańskie i chińsko-japońskie warianty kulturowe).	FIL K_W03 FIL K_W06 FIL K_W09
EU2	Student swobodnie posługuje się słownictwem biznesowym w wypowiedziach ustnych, prezentacjach i wystąpieniach publicznych, przy stole negocjacyjnym, dyskutując i wyrażając swoje poglądy.	FIL K_U02, FIL K_U04 FIL K_U10, FIL K_U13
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.	FIL K_U06 FIL K_K03

TREŚCI PROGRAMOWE:

L.p.	ĆWICZENIA	Liczba godzin	
		S	N
SEMESTR V			
ĆW 1	Zagadnienia wstępne. Omówienie pojęć, takich jak cele, strategie (integracyjne/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	Wybrane techniki negocjacyjne w kontekście negocjacji w biznesowym środowisku anglojęzycznym – wprowadzenie. 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. Wariantowość kulturowa a styl negocjacji.	3	3
ĆW 3	Sztuka ustępowania i jej ograniczenia 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). Ustępowanie jako kulturowo-zmienny aspekt negocjacji – koncepcje władzy i słabości.	4	4
ĆW 4	Technika „dobry-zły” facet – problematyzacja taktyk bazujących na psychologicznej manipulacji. 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	Technika sytuacji hipotetycznej “Co by było gdyby”. 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). Kulturowe rozumienie ustępstw i własnych interesów na przykładzie negocjacji klimatycznych.	5	5
ĆW 6	Technika ograniczonych kompetencji/powolywania się na wyższą instancję (limited authority, missing person tactic). 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). Problematyka autorytetu w kulturach Dalekiego i Bliskiego Wschodu – podłoże historyczne i przypadki negocjacyjne.	5	5

ĆW 7	Techniki związane z wykorzystaniem czasu (delaying, introducing new issues, late objections, deadline tactic etc.). 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). Międzykulturowe czynniki w procesie negocjacji - ujęcie historyczne; Sześć wymiarów kultur narodowych Geerta Hofstede; różnice pomiędzy kulturami/społeczeństwami indywidualistycznymi a kolektywistycznymi – analiza przykładów historycznych negocjacji na styku kultur (np. japońsko-amerykańskie negocjacje handlowe).	4	4
RAZEM:		30	30
FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU: 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.			
SEMESTR VI			
ĆW 8	Źródła konfliktów i nieporozumień w procesie negocjacyjnym. Kulturowo-uwarunkowane bariery komunikacyjne, takie jak: emocje, płęć [stereotypy związane z płcią; odmienne koncepcje męskości i kobiecości, jak również kwestie przypisanych im ról społecznych], władza, partnerstwo (handlowe), prawo, wiarygodność, wzajemność.	2	2
ĆW 9	Technika wskazania ewentualnych konsekwencji w kontekście strategii rozwiązywania konfliktu i przelamywania impasu. 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). Funkcja przypowieści, anegdota, odwołań historycznych i religijnych na wybranych przykładach negocjacji w środowisku wielokulturowym.	4	4
ĆW 10	Techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej w języku angielskim – wprowadzenie; prowadzenie rozmów z pracownikami/przełożonymi, wystąpienia na forum, dyskusja nad projektem. Ćwiczenia w grupach.	2	2
ĆW 11	Odzwierciedlenie niewerbalne i dopasowanie werbalne. Dopasowywanie słownictwa i sposobu rozumowania) na tle wpływu kontekstu kulturowego na język i styl negocjacji, w tym właściwe określonym kulturom koncepcje, np. <i>hansei</i> , <i>guanxi</i> , <i>keeping up the face</i> , mogące stanowić potencjalną barierę w porozumieniu się.	2	2
ĆW 12	Skuteczna argumentacja w języku angielskim (strategia “marchewki”, “kija”, “zaszczytu” i “samopotępienia” (typowe zwroty i przykłady aktów komunikacji perswazyjnej wg G. Marwella i D. Schmitta).	4	4
ĆW 13	Wykorzystanie metafor, przypowieści i cytatów w negocjowaniu. Lektura tekstów problemowych z naciskiem na sytuacje negocjacyjne na pograniczu kultur. Ćwiczenia w grupach.	3	3
ĆW 14	Wykorzystanie hierarchii wartości partnera oraz techniki zdobywania sympatii. Omówienie zagadnienia nieuświadomionych zachowań (<i>cognitive bias</i> , <i>priming</i> , <i>negative associations</i>), rzutujących na przebieg negocjacji. Odmienne kulturowo koncepcje sprawiedliwości, zaufania, hierarchii – zestawienie społeczeństw/kultur kolektywistycznych (Japonia, Chiny, Bliski Wschód, kraje afrykańskie) z indywidualistycznymi (Stany Zjednoczone, Francja, Niemcy, itp.).	3	3
ĆW 15	Metamodel w negocjacjach – wprowadzenie.	2	2
ĆW 16	Metamodel – ćwiczenia ze słownictwem. Rzeczowniki i czasowniki nieokreślone, zdania bezpodmiotowe, przymiotniki w stopniu wyższym, najwyższym i przysłowki miary, opuszczenia, generalizacje, czasowniki modalne. Uniwersalność metamodelu negocjacyjnego?	4	4
ĆW17	Różne ćwiczenia negocjacyjne. Odgrywanie ról, inscenizacje, gry negocjacyjne w języku angielskim.	4	4
RAZEM:		30	30
FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU: W drugim semestrze podstawowym kryterium jest egzamin pisemny sprawdzający umiejętność zastosowania odpowiednich struktur gramatyczno-leksykalnych w konkretnych kontekstach negocjacyjnych.			
NARZĘDZIA I METODY DYDAKTYCZNE			
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.		
OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ – semestr 1:			
Forma aktywności		Liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
		<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
SUMA GODZIN		50	50
LICZBA PUNKTÓW ECTS		2	2
OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ – semestr 2:			
Forma aktywności		Liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
		<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
SUMA GODZIN		50	50
LICZBA PUNKTÓW ECTS		2	2
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.	Mączka S. : <i>Small talk w pracy i biznesie B1-B2.</i> MEFUS 2020 (IBUK).		
3.	<i>Essentials of Negotiation,</i> ed. Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders, McGraw-Hill Education: New York, 2016.		
4.	Budjac Corvette B. A. (ed.) : <i>Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies.</i> Pearson 2014.		
5.	Raymond Cohen, <i>Negotiating Across Cultures: International Communication in an Independent World,</i> 1991.		
6.	Warząła-Wojtasiak M., Wojtasiak. W. : <i>Business English. Negotiations and presentations.</i> SuperMemo World 2008.		
7.	Mulholland J. : <i>The Language of Negotiation: A Handbook of Practical Strategies for Improving Communication.</i> Routledge 1991.		
8.	https://tefltastic.wordpress.com/worksheets/business-esp/meetings-negotiations/negotiating/ .		
9.	https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/the-best-negotiation-exercises-role-plays-and-videos-for-the-new-semester/ .		
10.	Gelfand M. J., Bret J. M. (eds.) : <i>The Handbook of Negotiation and Culture.</i> Stanford Business Books 2004 (online) http://www.unice.fr/crookall-cours/iup_cult/_docs/_Gelfand%202004%20Handbook%20of%20Negotiation%20and%20Culture.pdf .		

PRZYDATNE INFORMACJE	
1.	PLATFORMA MOODLE zawiera : <ul style="list-style-type: none"> • materiały dydaktyczne do przedmiotu • przedmiotowe efekty uczenia się • zalecaną literaturę • warunki i kryteria zaliczenia przedmiotu
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"> • kierunkowe efekty uczenia się • karty przedmiotów • terminy konsultacji nauczycieli akademickich
4.	WIRTUALNY DZIEKANAT zawiera: <ul style="list-style-type: none"> ▪ harmonogram zajęć na bieżący semestr ▪ harmonogram sesji egzaminacyjnej ▪ ogłoszenia dotyczące organizacji roku akademickiego
5.	Terminy egzaminów uzgadnia starosta roku z prowadzącym zajęcia
6.	Karta przedmiotu obowiązuje od roku akademickiego 2022/2023