

KARTA PRZEDMIOTU

<i>Nazwa przedmiotu w języku polskim:</i> JĘZYK ANGIELSKI W NEGOCJACJACH									<i>Kod przedmiotu:</i> KF/FA-IP/JAwB/19	
<i>Nazwa przedmiotu w języku angielskim:</i> Business English for Negotiations										
<i>Kierunek studiów:</i> Filologia angielski				<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 po semestrze 5 egzamin po semestrze 6				<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. 5	-	-	-	-	30	Sem. 5: 4 Sem. 6: 2 Razem: 6
<i>Tryb stacjonarny</i>	-	-	-	30 sem. 6	-	-	-	-	30	
<i>Tryb niestacjonarny</i>	-	-	-	30 sem. 5	-	-	-	-	30	
<i>Tryb stacjonarny</i>	-	-	-	15 sem. 6	-	-	-	-	15	
<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.	Nabywanie 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 i zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji.	FIL K_W06	
EU2	Student potrafi używać język biznesu w wypowiedziach ustnych, prezentacjach i wystąpieniach publicznych, swobodnie dyskutując i wyrażając swoje poglądy w celach negocjacyjnych.	FIL K_U02, FIL K_U04	
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 i zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji.	FIL K_W06	
EU2	Student potrafi używać język biznesu w wypowiedziach ustnych, prezentacjach i wystąpieniach publicznych, swobodnie dyskutując i wyrażając swoje poglądy w celach negocjacyjnych.	FIL K_U02, FIL K_U04	
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	
TREŚCI PROGRAMOWE:			
L.p.	LABORATORIUM	Liczba godzin	
		S	N
SEMESTR V			
L 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).	4	4
L 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.	3	3
L 3	Sztuka ustępowania. 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
L 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
L 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)	5	5

L 6	Technika ograniczonych kompetencji/powoływania 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).	5	5
L 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).	4	4
RAZEM:		30	30
SEMESTR VI			
L 8	Technika wskazania ewentualnych konsekwencji w kontekście strategii rozwiązywania konfliktu i przełamywania 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).	3	2
L 9	Technika wskazania przeciwnego przykładu. 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).	3	1
L 10	Techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej w języku angielskim – wprowadzenie; prowadzenie rozmów z pracownikami/przełożonymi, wystąpienia na forum, dyskusja nad projektem	2	1
L 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.	3	2
L 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).	3	2
L 13	Wykorzystanie metafor, przypowieści i cytatów w negocjowaniu. Ćwiczenia w grupie.	3	1
L 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. Ćwiczenia w grupie.	3	2
L 15	Metamodel w negocjacjach – wprowadzenie.	3	1
L 16	Metamodel – ćwiczenia ze słownictwem. Rzeczowniki i czasowniki nieokreślone, zdania bezpodmiotowe, przymiotniki w stopniu wyższym, najwyższym i przysłówki miary, opuszczenia, generalizacje, czasowniki modalne.	3	1
L17	Różne ćwiczenia negocjacyjne. Odgrywanie ról, inscenizacje, gry negocjacyjne w języku angielskim.	4	2
RAZEM:		30	15

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. 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.
4.	Platforma Moodle lub/i Teams.

OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ – semestr V:

Forma aktywności		Liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
		tryb stacjonarny	tryb niestacjonarny
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	30
2.	Samodzielne przygotowanie do zajęć	20	20
3.	przygotowanie do kolokwium, egzaminu/zaliczenia	20	20
4.	udział w konsultacjach	3	3
5.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	25	25
6.	Egzamin/zaliczenie	2	2
SUMA GODZIN		100	100
LICZBA PUNKTÓW ECTS		4	4

OBCIĄŻENIE STUDENTA PRACĄ – semestr VI:

Forma aktywności		Liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
		tryb stacjonarny	tryb niestacjonarny
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	15
2.	Samodzielne przygotowanie do zajęć	5	10
3.	przygotowanie do kolokwium, egzaminu/zaliczenia	5	10
4.	udział w konsultacjach	3	3
5.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	5	10
6.	Egzamin/zaliczenie	2	2
SUMA GODZIN		50	50
LICZBA PUNKTÓW ECTS		2	2

LITERATURA PODSTAWOWA:

1.	Chatterjee Ch. : <i>Negotiating Techniques in International Commercial Contracts</i> . Ashgate 2018.
2.	Morrison T., Conaway W. A. : <i>Kiss Bow or Shake Hands. Bestselling Guide to Doing Business</i> . Adams Media Corporation 2006.
3.	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.	Budjac Corvette B. A. (ed.) : <i>Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies</i> . Pearson 2014.
4.	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).
5.	Gelfand M. J., Bret J. M. (eds.) : <i>The Handbook of Negotiation and Culture</i> . Stanford Business Books 2004 (online).

6.	Warżala-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/ .
PRZYDATNE INFORMACJE	
<p>PLATFORMA MOODLE zawiera :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ materiały dydaktyczne do przedmiotu ▪ przedmiotowe efekty uczenia się ▪ zalecaną literaturę ▪ warunki i kryteria zaliczenia przedmiotu 	
BIBLIOTEKA WSZOP zapewnia literaturę podstawową do przedmiotu oraz wybrane pozycje literatury uzupełniającej, w tym dostęp do zbiorów cyfrowych i Platformy IBUK Libra	
<p>ELEKTRONICZNY NIEZBĘDNIK STUDENTA zawiera:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ kierunkowe efekty uczenia się ▪ karty przedmiotów ▪ terminy konsultacji nauczycieli akademickich 	
<p>WIRTUALNY DZIEKANAT zawiera:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ harmonogram zajęć na bieżący semestr ▪ harmonogram sesji egzaminacyjnej ▪ ogłoszenia dotyczące organizacji roku akademickiego 	
Terminy egzaminów uzgadnia starosta roku z prowadzącym zajęcia	
Karta przedmiotu obowiązuje od roku akademickiego 2020/2021	