

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu w języku polskim: JĘZYK ANGIELSKI W NEGOCJACJACH										Kod przedmiotu: KF/FA-IP/JAwB/24	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim: BUSINESS ENGLISH FOR NEGOTIATIONS											
Kierunek studiów: Filologia angielska					Profil: praktyczny					Poziom studiów: I stopień	
Specjalność/specjalizacja: język angielski w biznesie					Forma zaliczenia przedmiotu: zaliczenie na ocenę po semestrze 5 egzamin po semestrze 6					Semestr studiów: 5, 6	
Nazwa modułu programu: specjalnościowy					Język w jakim prowadzone są zajęcia: angielski						
Tryb studiów	Forma zajęć								Ogólna liczba godzin	Liczba punktów ECTS:	
	W	Ćw.	Konw.	Lab.	Proj.	Sem.	Zajęcia terenowe	Lektorat			
<i>Tryb stacjonarny</i>	-	30 sem. 5	-	-	-	-	-	-	30	Sem. 5: 4 Sem. 6: 4 Razem: 8	
<i>Tryb stacjonarny</i>	-	30 sem. 6	-	-	-	-	-	-	30		
<i>Tryb niestacjonarny</i>	-	30 sem. 5	-	-	-	-	-	-	30		
<i>Tryb niestacjonarny</i>	-	15 sem 6	-	-	-	-	-	-	15		
Jednostka realizująca przedmiot: Kolegium Filologii											
Odpowiedzialny za opracowanie karty przedmiotu (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko, adres e-mail): 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 style i techniki negocjacji i zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji								FIL K_W03, FIL K_W06		
EU2	Student potrafi używać język biznesu w wypowiedziach ustnych swobodnie dyskutując i wyrażając swoje poglądy w celach negocjacyjnych								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 style i techniki negocjacji i zna odpowiednie struktury leksykalne i gramatyczne wykorzystywane w procesie negocjacji	FIL K_W03, FIL K_W06	
EU2	Student potrafi używać język biznesu w wypowiedziach ustnych swobodnie dyskutując i wyrażając swoje poglądy w celach negocjacyjnych	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	
TREŚCI PROGRAMOWE:			
L.p.	ĆWICZENIA	Liczba godzin	
		S	N
Semestr V			
ĆW1	Zagadnienia wstępne. 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)	3	3
ĆW2	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	2	2
ĆW3	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)	3	3
ĆW4	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)	4	4
ĆW5	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)	4	4
ĆW6	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)	4	4
ĆW7	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
ĆW8	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)	4	4

ĆW9	Techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej w języku angielskim – wprowadzenie; prowadzenie rozmów z pracownikami/przełożonymi, wystąpienia na forum, dyskusja nad projektem	2	1
RAZEM:		30	30
FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU: Zaliczenie ustne w oparciu o wiedzę nabytą w trakcie zajęć. Wpływ ma także suma ocen częściowych z aktywności w trakcie zajęć – przygotowania i partycypacji w ćwiczeniach z odgrywaniem ról			
Semestr VI			
ĆW10	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)	4	2
ĆW11	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	4	2
ĆW12	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	2
ĆW13	Wykorzystanie metafor, przypowieści i cytatów w negocjowaniu. Ćwiczenia w grupie	4	2
ĆW14	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	4	2
ĆW15	Metamodel w negocjacjach – wprowadzenie	2	1
ĆW16	Metamodel – ćwiczenia ze słownictwem. Rzeczowniki i czasowniki nieokreślone, zdania bezpodmiotowe, przymiotniki w stopniu wyższym, najwyższym i przysłowki miary, opuszczenia, generalizacje, czasowniki modalne	4	2
ĆW17	Różne ćwiczenia negocjacyjne. Odgrywanie ról, inscenizacje, gry negocjacyjne w języku angielskim	4	2
RAZEM:		30	15
FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU: Oceny częściowe wystawiane są z odgrywanych ról, do których studenci przygotowują się na zajęciach, natomiast podstawową oceną konieczną do ukończenia przedmiotu uzyskuje się w oparciu o 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	
		<i>tryb stacjonarny</i>	<i>tryb niestacjonarny</i>
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	30
2.	samodzielne przygotowanie do ćwiczeń	25	25
3.	przygotowanie do kolokwium, egzaminu i innych form	20	20
4.	udział w konsultacjach	3	3
5.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	20	20

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	
		<i>tryb stacjonarny</i>	<i>tryb niestacjonarny</i>
1.	godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim	30	15
2.	samodzielne przygotowanie do ćwiczeń	25	30
3.	przygotowanie do kolokwium, egzaminu i innych form	20	25
4.	udział w konsultacjach	3	3
5.	zapoznanie się z literaturą przedmiotu	20	25
6.	egzamin / zaliczenie	2	2
SUMA GODZIN		100	100
LICZBA PUNKTÓW ECTS		4	4
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	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/		
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 2021/2022