

KARTA PRZEDMIOTU

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	NEGOCJACJE MIĘDZYKULTUROWE		
Rocznik studiów	2012/13		
Wydział	Wydział Stosowanych Nauk Społecznych		
Kierunek studiów	Filologia		
Poziom kształcenia	Studia II stopnia	Semestr	III
Profil kształcenia	Praktyczny		
Specjalność	Komunikacja międzykulturowa w biznesie		
Osoba odpowiedzialna	Dr Katarzyna Ponikowska-Cichoń		
Osoby prowadzące	Dr Katarzyna Ponikowska-Cichoń		

2. WYMAGANIA WSTĘPNE (wynikające z następstwa przedmiotów)

brak

3. EFEKTY KSZTAŁCENIA I SPOSÓB REALIZACJI ZAJĘĆ

3.1. Cele przedmiotu

C1	Utrwalenie dotychczas znanych klasyfikacji kultur.
C2	Przekazanie wiedzy dotyczącej problemów komunikacyjnych wynikających z różnic kulturowych.
C3	Uświadomienie złożoności czynników wpływających na proces komunikacyjny i negocjacyjny w biznesie.
C4	Wprowadzenie wiedzy dotyczącej różnych technik negocjacyjnych.
C5	Przekazanie umiejętności i rozwój kompetencji dotyczących stosowania poszczególnych technik negocjacyjnych w komunikacji międzykulturowej.
C6	Przekazanie umiejętności doboru i wykorzystania różnych metod argumentacji i perswazji.
C7	Poszerzenie słownictwa związanego z procedurami negocjacji międzykulturowych.

3.2. Przedmiotowe efekty kształcenia, z podziałem na wiedzę, umiejętności i kompetencje, wraz z odniesieniem do efektów kształcenia kierunkowych i obszarowych

Lp.	Opis przedmiotowych efektów kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia	
		kierunkowych	obszarowych
Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie WIEDZY potrafi			
EK1	Posiada wiedzę na temat zróżnicowanych typów kultur.	K_W07+++	H2P_W07
EK2	Posiada wiedzę na temat problemów komunikacyjnych wynikających z różnic kulturowych i sposobów ich rozwiązywania	K_W07+++	H2P_W07

EK3	Posiada wiedzę na temat różnych technik negocjacyjnych	K_W07+++	H2P_W07
Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie UMIEJĘTNOŚCI potrafi			
EK4	Posiada umiejętności doboru różnych technik negocjacyjnych	K_U03+++	H2P_U03, H2P_U04
EK5	Potrafi wykorzystać różne metody argumentacji i perswazji	K_U10+++ K_U13++	H2P_U09 H2P_U11 H2P_U14 H2P_U10 H2P_U11 H2P_U13
EK6	Potrafi wykorzystać różne kanały do procedur negocjacyjnych	KU_11++	H2P_U11
EK7	Posiada umiejętność wykorzystania słownictwa związanego z procedurami negocjacji międzykulturowych	KU_14+++	H2P_U14
Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH potrafi			
EK8	Posiada kompetencje związane z pełnieniem roli negocjatora	K_K02+++	H2P_K02 H2P_K03
EK9	Posiada kompetencje konieczne do funkcjonowania w środowisku międzykulturowym	K_K04++	H2P_K02 H2P_K06

3.3. Formy zajęć dydaktycznych oraz wymiar godzin i punktów ECTS

Studia stacjonarne (ST)						
W	K	Ćw	L	P	eL	ECTS
-	-	26	-	-	-	5

Studia niestacjonarne (NST)						
W	K	Ćw	L	P	eL	ECTS
-	-	18	-	-	-	5

3.4. Metody realizacji zajęć dydaktycznych

Formy zajęć	Metoda realizacji
Ćwiczenia	prezentacje multimedialne, dyskusje, odgrywanie ról

3.5. Treści kształcenia (oddzielnie dla każdej formy zajęć)

ĆWICZENIA

Lp.	Treści kształcenia realizowane w ramach konwersatorium	Liczba godz.	
		ST	NST
K1	Utrwalenie wiadomości dotyczących rodzajów kultur i determinantów różnic międzykulturowych.	4	2
K2	Wprowadzenie koncepcji podziału kultur i typów negocjatorów wg R. Gestelanda.	4	2
K3	Omówienie technik komunikacyjnych i negocjacyjnych w poszczególnych kulturach.	2	2
K4	Poszerzenie wiedzy dotyczącej metod argumentacji i perswazji w komunikowaniu międzynarodowym.	4	2
K5	Zastosowanie analitycznego myślenia i planowania w procesie negocjacyjnym.	2	2
K6	Wprowadzenie różnych typów postaw negocjacyjnych.	4	3
K7	Analiza koncepcji negocjacji opartych na różnych ideach.	2	2
K8	Analiza zróżnicowanych kanałów procesów negocjacyjnych.	4	3
	Udział współczesnych technologii w procesie negocjacyjnym.		
Razem godz.		26	18

3.6. Korelacja pomiędzy efektami kształcenia, celami przedmiotu, a treściami kształcenia

Efekt kształcenia	Cele przedmiotu	Treści kształcenia
EK1	C1, C2, C7	K1-K2
EK2	C2, C3, C7	K1-K4
EK3	C3-C7	K3-K8
EK4	C3-C7	K3-K8
EK5	C5-C7	K4-K5
EK6	C4, C5, C7	K8
EK7	C1-C8	K1-K8
EK8	C1-C7	K1-K8
EK9	C1-C3, C7	K1-K3

3.7. Metody weryfikacji efektów kształcenia (w odniesieniu do poszczególnych efektów)

Efekt kształcenia	Metoda oceny	Charakterystyka narzędzia/sytuacji ewaluacji
EK1	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK2	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK3	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK4	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK5	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK6	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK7	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość

		pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK8	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)
EK9	egzamin pisemny	egzamin składa się z zadań o charakterze teoretycznym (znajomość pojęć i teorii) jak i praktycznym (zapropozowanie konkretnych rozwiązań dla podanych sytuacji negocjacyjnych)

3.8. Kryteria oceny osiągniętych efektów kształcenia

Efekt kształcenia	Na ocenę 2 student	Na ocenę 3 student	Na ocenę 4 student	Na ocenę 5 student
EK1	Nie posiada wiedzy na temat zróżnicowanych typów kultur	Posiada małą wiedzę na temat zróżnicowanych typów kultur	Posiada wiedzę na temat zróżnicowanych typów kultur	Posiada dużą wiedzę na temat zróżnicowanych typów kultur
EK2	Nie posiada wiedzy na temat problemów komunikacyjnych wynikających z różnic kulturowych i sposobów ich rozwiązywania	Posiada małą wiedzę na temat problemów komunikacyjnych wynikających z różnic kulturowych i sposobów ich rozwiązywania	Posiada wiedzę na temat problemów komunikacyjnych wynikających z różnic kulturowych i sposobów ich rozwiązywania	Posiada dużą wiedzę na temat problemów komunikacyjnych wynikających z różnic kulturowych i sposobów ich rozwiązywania
EK3	Nie posiada wiedzy na temat różnych technik negocjacyjnych	Posiada małą wiedzę na temat różnych technik negocjacyjnych	Posiada wiedzę na temat różnych technik negocjacyjnych	Posiada dużą wiedzę na temat różnych technik negocjacyjnych
EK4	Nie posiada umiejętności doboru różnych technik negocjacyjnych	Posiada małe umiejętności doboru różnych technik negocjacyjnych	Posiada umiejętności doboru różnych technik negocjacyjnych	Posiada duże umiejętności doboru różnych technik negocjacyjnych
EK5	Nie potrafi wykorzystać różne metody argumentacji i perswazji	Potrafi w małym stopniu wykorzystać różne metody argumentacji i perswazji	Potrafi wykorzystać różne metody argumentacji i perswazji	Potrafi bardzo dobrze wykorzystać różne metody argumentacji i perswazji
EK6	Nie potrafi wykorzystać różnych kanałów procedur negocjacyjnych	Potrafi w małym stopniu wykorzystać różne kanały procedur negocjacyjnych	Potrafi wykorzystać różne kanały procedur negocjacyjnych	Potrafi dobrze wykorzystać różne kanały do procedur negocjacyjnych
EK7	Nie posiada umiejętność wykorzystania słownictwa związanego z procedurami negocjacji międzykulturowych.	Posiada małą umiejętność wykorzystania słownictwa związanego z procedurami negocjacji międzykulturowych.	Posiada umiejętność wykorzystania słownictwa związanego z procedurami negocjacji międzykulturowych.	Posiada bardzo duże umiejętności wykorzystania słownictwa związanego z procedurami negocjacji międzykulturowych.
EK8	Nie posiada kompetencji związanych z pełnieniem roli negocjatora	Posiada małe kompetencje związane z pełnieniem roli negocjatora	Posiada kompetencje związane z pełnieniem roli negocjatora	Posiada duże kompetencje związane z pełnieniem roli negocjatora
EK9	Nie posiada kompetencji koniecznych do funkcjonowania w środowisku międzykulturowym	Posiada małe kompetencje konieczne do funkcjonowania w środowisku międzykulturowym	Posiada kompetencje konieczne do funkcjonowania w środowisku międzykulturowym	Posiada duże kompetencje konieczne do funkcjonowania w środowisku międzykulturowym

3.9. Literatura

Literatura podstawowa
1. Gesteland Richard, Cross-Cultural Behavior. Marketing, Negotiating and Managing Across Cultures, Handelshojskolents Forlag, Copenhagen Business School Press, 1999.

- Fisher R., Ury W., Patton B., Getting to Yes. Negotiating an agreement without giving in, Century Business 1992.

Literatura uzupełniająca

- Lewis Richard, When Cultures Collide. Leading across Cultures, Nicholas Brealey International, Boston-London 2007.
- Rodgers D., English for International Negotiations. A Cross-Cultural Case Study Approach, Cambridge University Press, 1998.
- Karrass Gary, Negotiate to Close. How to Make More Successful Deals, Simon & Schuster, New York 1985.
- Ury William, Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Marx Elisabeth, Przełamywanie szoku kulturowego. Czego potrzebujesz, aby odnieść sukces w międzynarodowym biznesie, Placet, Warszawa 2000.
- Chutnik Monika, Szok kulturowy. Przyczyny, konsekwencje, przeciwdziałanie, Universitas, Kraków 2007.
- Bartosik-Purgat Małgorzata, Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym, PWE, Warszawa 2010.

4. NAKŁAD PRACY STUDENTA - BILANS PUNKTÓW ECTS

Rodzaje aktywności	Obciążenie studenta	
	studia ST	studia NST
Udział w Ćw	26	18
Samodzielne przygotowanie się do Ćw	30	40
Przygotowanie do zaliczenia Ćw	26	20
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	82	78
Punkty ECTS za przedmiot	5 ECTS	5 ECTS
Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi	26h 3 ECTS	18h 3 ECTS
Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	26 1 ECTS	18 1 ECTS