

**SYLABUS****DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2021-2023***(skrajne daty)*

Rok akademicki 2022/2023

**1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE**

Nazwa przedmiotu	Język angielski w komunikacji międzynarodowej
Kod przedmiotu*	
Nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Katedra Rusycystyki
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Katedra Rusycystyki
Kierunek studiów	filologia rosyjska
Poziom studiów	studia II stopnia
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarna
Rok i semestr/y studiów	I/2; II/3
Rodzaj przedmiotu	specjalnościowy
Język wykładowy	angielski
Koordinator	dr Magdalena Woś
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	dr Maria Puk

\* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

**1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS**

Semestr (nr)	Wykł.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	Liczba pkt. ECTS
2		30							4
3		15							2

**1.2. Sposób realizacji zajęć**

- zajęcia w formie tradycyjnej
- zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

**1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)**

ZALICZENIE Z OCENĄ – SEMESTR 2, SEMESTR 3.

EGZAMIN – SEMESTR 3.

**2. WYMAGANIA WSTĘPNE**

Umiejętność konwersacji w języku angielskim, znajomość zasad wymowy i gramatyki, umiejętność tworzenia wypowiedzi pisemnych.
--

### 3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

#### 3.1 Cele przedmiotu

C1	Zintegrowane doskonalenie umiejętności w zakresie czterech sprawności językowych: mówienia, pisania, słuchania i czytania w odniesieniu do sytuacji związanych z dyplomacją.
C2	Opanowanie struktur leksykalno-gramatycznych i słownictwa specjalistycznego na poziomie upper-intermediate.
C3	Uświadomienie różnic kulturowych pomiędzy rodzimą kulturą i kulturą obcą oraz uwrażliwienie na nie.
C4	Zapoznanie ze złożonością procesów negocjacyjnych.

#### 3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych <sup>1</sup>
EK_01	zna najważniejsze fakty i zjawiska językoznawcze i kulturoznawcze w obrębie języka angielskiego jako języka komunikacji międzynarodowej	K_W01
EK_02	rozumie zagadnienia z zakresu zaawansowanej wiedzy szczegółowej w zakresie komunikacji międzykulturowej	K_W03
EK_03	ma świadomość fundamentalnych wyzwań związanych z komunikacją międzynarodową	K_W04
EK_04	potrafi dobierać źródła oraz informacje z nich pochodzące, dokonywać ich krytycznej oceny, analizy, syntezy i interpretacji	K_U01
EK_05	dobiera i stosuje właściwe metody i narzędzia, w tym zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne, do rozwiązywania złożonych problemów właściwych dla komunikacji międzynarodowej	K_U02
EK_06	analizuje wybrane teksty w języku angielskim w kontekście kulturowym	K_U04
EK_07	samodzielnie planuje i realizuje własne uczenie się przez całe życie i ukierunkowuje innych w tym zakresie	K_U10
EK_08	uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz zasięga opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu	K_K02

<sup>1</sup> W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

### 3.3 Treści programowe

A. Problematyka wykładu

B. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

Treści merytoryczne
<b>semestr 2</b>
Pozycja języka angielskiego we współczesnym świecie
Odmiany języka angielskiego
Modele kulturowe w kontekście komunikacji międzykulturowej
Kontekst w komunikacji międzykulturowej
Negocjacje w stosunkach międzynarodowych
Negocjacje jako rodzaj komunikacji perswazyjnej, nadawca – przekaz – kanał – odbiorca, typologia argumentów perswazyjnych, fazy perswazji.
Środowisko negocjacyjne (psychologia, kultura, ideologia): błędy percepcyjne w negocjacjach, rola i dynamika wizerunków
<b>semestr 3</b>
Różne znaczenie czasu; poczucie tożsamości – kolektywizm lub indywidualizm; stopień zorganizowania negocjacji i przywiązanie do reguł i rytuału; metody wymiany informacji
Wybrane style negocjacyjne
Wybrane strategie negocjacyjne
Struktura i przebieg procesów negocjacyjnych

### 3.4 Metody dydaktyczne

ANALIZA I INTERPRETACJA TEKSTÓW ŹRÓDŁOWYCH, PRACA W GRUPACH, ANALIZA PRZYPADKÓW, DYSKUSJA, PRZYGOTOWYWANIE PROJEKTÓW I PREZENTACJI MULTIMEDIALNYCH.

## 4. METODY I KRYTERIA OCENY

### 4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_02	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_03	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_04	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_05	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.
EK_06	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.

EK_07	rozmowy sterowane na zajęciach i konsultacjach	ćw.
EK_08	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	ćw.

#### 4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

<p><b>Ćwiczenia:</b> warunkiem uzyskania zaliczenia jest uzyskanie co najmniej 60% punktów na testach. Dodatkowe warunki zaliczenia przedmiotu: uzyskanie pozytywnych ocen z prac indywidualnych i grupowych, jak zadania domowe, testy, projekty, wypowiedzi, udział w dyskusjach itp.</p> <p>Skala ocen stosowana przy ocenie testów, kolokwiów i egzaminu pisemnego:</p> <p>0% - 59,5% - ndst  60%-69,5 %- dst  70%-78,5% - plus dst  79%-86,5% - db  87%-93,5% - plus db  94%-100% - bdb</p>
--

#### 5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów	45
Inne z udziałem nauczyciela (udział w konsultacjach, egzaminie)	5
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.)	100
SUMA GODZIN	150
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>	<b>6</b>

\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.

#### 6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	-
zasady i formy odbywania praktyk	-

#### 7. LITERATURA

##### Literatura podstawowa:

A. Wallwork, *International Express, upper-intermediate*, Oxford.  
K. Karsznicki, *Sztuka dyplomacji i komunikacji w świecie wielokulturowym*, Warszawa 2017.

S. Ting-Toomey, L.C. Chung, *Understanding Intercultural Communication*, Oxford 2012.

M. Kendik, *Negocjacje międzynarodowe*, Warszawa 2009.

*Identity, Community, Discourse*, eds G. Cortese, A. Duszak, Bern 2005.

**Literatura uzupełniająca:**

Matsumoto D., Juang L., *Psychologia międzykulturowa*, Gdańsk 2007

E. Gryffin, *Postawy komunikacji społecznej*, Gdańsk 2003.

P. Hartley, *Komunikowanie interpersonalne*, Wrocław 2006.

K. Fox, *Przejrzec Anglików. Ukryte zasady angielskiego zachowania*, Warszawa 2011.

T. Zalewski, *Inne Stany. Czym różnią się od nas Amerykanie*, Warszawa 2011.

J. Bryła, *Negocjacje międzynarodowe*, Poznań 1997.

R. Cohen, *Negotiations Across Cultures. International Communication in an Interdependent World*, Washington, D.C. 1997.

R. R. Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach*, Warszawa 1999, 2000;  
*International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*, V. A. Kremenyuk (ed.), San Francisco-Oxford 1991.

R. J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders, *Zasady negocjacji*, Poznań 2011.

G. I. Nierenberg, *Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu*, Warszawa 1994 i nast. wydania.

J. L. Schechter, *Russian Negotiating Behavior. Continuity and Transition*, Washington, D.C. 1998.

W. R. Smyser, *How Germans Negotiate. Logical Goals, Practical Solutions*, Washington, D.C. 2003.

R. H. Solomon, N. Quinney, *American Negotiating Behavior: Wheeler Dealers, Legal Eagles, Bullies, and Preachers*, Washington, D.C. 2010.

R. H. Solomon, C. W. Freeman, *Chinese Negotiating Behaviour: Persuading Interests through "Old Friends"*, Washington, D.C. 1999.

И. А. Василенко, *Искусство международных переговоров в бизнесе и в политике*, Москва 2009.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej