Negocjacje interkulturowe w biznesie

Sylabus zajęć

Informacje podstawowe

Kierunek studiów Język niemiecki i komunikacja w biznesie **Specjalność** - **Jednostka organizacyjna** Wydział Neofilologii **Poziom studiów** studia drugiego stopnia **Forma studiów** studia stacjonarne **Profil studiów** profil praktyczny	**Cykl dydaktyczny** 2025/26 **Kod zajęć** 09NKBS.24.01214.25 **Języki wykładowe** polski, niemiecki **Obligatoryjność** Obowiązkowy **Blok zajęciowy** Przedmioty humanistyczne i społeczne

Koordynator zajęć	Karolina Kęsicka, Maciej Mackiewicz
Prowadzący zajęcia	Maciej Mackiewicz

Okres	**Forma zajęć / liczba godzin / forma zaliczenia**	**Liczba punktów ECTS**
Semestr 3	• Ćwiczenia: 30, Zaliczenie z oceną	2

Cele kształcenia dla zajęć

Kod	Cel
C1	Wykształcenie umiejętności zrozumienia wpływu różnic kulturowych na sposób prowadzenia i efektywność negocjacji interkulturowych w biznesie
C2	Przekazanie wiedzy na temat uwarunkowanych kulturowo typów negocjatorów
C3	Wykształcenie umiejętności zrozumienia najważniejszych zasad komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach interkulturowych w biznesie
C4	Wykształcenie umiejętności rozróżniania stylów komunikacyjnych i negocjacyjnych, w tym polskich i niemieckich
C5	Wykształcenie umiejętności symulowania negocjacji interkulturowych w biznesie i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych w oparciu o gry symulacyjne

Wymagania wstępne

znajomość języka niemieckiego na poziomie co najmniej C1

Efekty uczenia się dla zajęć

Kod	Efekty uczenia się dla zajęć w zakresie	Efekty uczenia się dla kierunku	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się dla zajęć
Wiedzy – Student/ka:			
W1	ma podstawową wiedzę o charakterze nauk społecznych (w tym nauki o komunikacji społecznej i mediach), ich miejscu w systemie nauk oraz znaczeniu dla kultury w odróżnieniu od językoznawstwa	NKB_K2_W06	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa), Praca pisemna
W2	ma wiedzę na temat specyfiki komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach interkulturowych i jej zastosowania w sytuacjach zawodowych	NKB_K2_W02, NKB_K2_W06	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
W3	ma wiedzę ogólną z zakresu teorii negocjacji w biznesie	NKB_K2_W06	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
W4	ma ugruntowaną wiedzę na temat wpływu różnic kulturowych na negocjacje w biznesie	NKB_K2_W06	Praca pisemna
Umiejętności – Student/ka:			
U1	ma umiejętność rozumienia i analizowania podstawowych zjawisk społecznych w świetle wiedzy o komunikacji społecznej i mediach.	NKB_K2_U06, NKB_K2_U10	Praca pisemna
U2	z punktu widzenia nauk społecznych potrafi scharakteryzować różne typy negocjatorów i przeanalizować wpływ różnic kulturowych na negocjacje międzykulturowe w biznesie (w tym polsko-niemieckie)	NKB_K2_U06, NKB_K2_U10, NKB_K2_U11	Praca pisemna
U3	potrafi dokonać analizy podejmowanych przez siebie i innych decyzji w negocjacjach interkulturowych w biznesie	NKB_K2_U04, NKB_K2_U06, NKB_K2_U10, NKB_K2_U11	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa), Praca pisemna

Kod	Efekty uczenia się dla zajęć w zakresie	Efekty uczenia się dla kierunku	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się dla zajęć
U4	wyszukuje informacje dot. omawianych kręgów tematycznych wykorzystując różne źródła polsko- i niemieckojęzyczne	NKB_K2_U01, NKB_K2_U04	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa), Praca pisemna
Kompetencji społecznych – Student/ka:			
K1	jest gotowa/y do uczestniczenia w zawodowych sytuacjach negocjacji interkulturowych i wykorzystywania wiedzy i umiejętności z zakresu negocjacji interkulturowych	NKB_K2_K01, NKB_K2_K06, NKB_K2_K07	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa)
K2	ma świadomość różnorodności kulturowej i jej wpływu na negocjacje w biznesie	NKB_K2_K01, NKB_K2_K07	Zaliczenie praktyczne (analiza wykonawstwa), Praca pisemna

Treści programowe dla zajęć

Lp.	Treści programowe dla zajęć	Efekty uczenia się dla zajęć	Formy zajęć
1.	Typy/ wymiary kultur a negocjacje interkulturowe	W2, W4, K2	Ćwiczenia
2.	Klasyfikacje kultur i typy negocjatorów wg Richarda Gestelanda	W1, W2, U1, K1, K2	Ćwiczenia
3.	Zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach interkulturowych	W1, W2, K1	Ćwiczenia
4.	Style, metody i techniki prowadzenia negocjacji w biznesie	W3	Ćwiczenia
5.	Negocjacje interkulturowe w praktyce – gry symulacyjne (np. Megacities, Bilangon)	W1, W3, W4, U3, K1, K2	Ćwiczenia
6.	Style komunikacyjne i negocjacyjne w negocjacjach polsko-niemieckich w biznesie – teoria i analiza przypadków w oparciu o grę symulacyjną	W1, W2, U1, U2, U3	Ćwiczenia
7.	Teoretyczne zagadnienia komunikacji społecznej i metod badania komunikacji społecznej, w szczególności badania relacji komunikacyjnych w negocjacjach interkulturowych	W3, W4, U4	Ćwiczenia

Informacje dodatkowe

Forma zajęć	Metody i formy prowadzenia zajęć
Ćwiczenia	Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień, Dyskusja, Metoda analizy przypadków, Gra dydaktyczna/symulacyjna, Metoda aktywizująca - "burza mózgów", Metoda aktywizująca - konstruowanie "map myśli", Praca w grupach

Forma zajęć	Warunki zaliczenia zajęć
Ćwiczenia	Ogólne zasady usprawiedliwiania nieobecności na zajęciach w IFG w danym roku akademickim Kryteria oceniania dla kolokwium pisemnego od 53% - (50-40 pkt.) - 3,0 od 68% - (56-51 pkt.) - 3,5 od 76% - (64-57 pkt.) - 4,0 od 86% - (69-65 pkt.) - 4,5 od 93% - (75-70 pkt.) - 5,0 złożenie pracy pisemnej przedstawiającej refleksje i analizę przebiegu negocjacji interkulturowych w ramach gry symulacyjnej. Kryteria oceniania: 5.0 – znakomita wiedza, umiejętności i kompetencje personalne i społeczne 4.5 – bardzo dobra wiedza, umiejętności i kompetencje personalne i społeczne 4.0 – dobra wiedza, umiejętności i kompetencje personalne i społeczne 3.5 – zadawalająca wiedza, umiejętności i kompetencje personalne i społeczne, ale ze znacznymi niedociągnięciami 3.0 – zadawalająca wiedza, umiejętności i kompetencje personalne i społeczne, ale z licznymi błędami 2.0 – niezadawalająca wiedza, umiejętności i kompetencje personalne i społeczne

Literatura

Obowiązkowa

1. Bolten, Jürgen: Einführung in die Interkulturelle Wirtschaftskommunikation. Göttingen: Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2015 [wybrane fragmenty]
2. Gesteland, Richard R.: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Warszawa: PWN. 2000 [wybrane fragmenty]
3. Fischer, Katrin/ Thomas, Alexander/ Dünstl, Sonja: Beruflich in Polen. Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte (Handlungskompetenz im Ausland). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2007 [wybrane fragmenty]
4. Wilczyńska, Weronika/ Mackiewicz, Maciej/ Krajka, Jarosław: Komunikacja interkulturowa: wprowadzenie. Poznań: Wydawnictwo UAM, 2019 [wybrane fragmenty]
5. Baber, William / Fletcher-Chen, Chavi C-Y: Practical Business Negotiation. London: Routledge, 2020 [wybrane fragmenty]

Nakład pracy studenta i punkty ECTS

Rodzaje zajęć studenta	Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć
Ćwiczenia	30
Przygotowanie do zajęć	10
Czytanie wskazanej literatury	7
Przygotowanie do zaliczenia	8
Przygotowanie pracy pisemnej	5
Łączny nakład pracy studenta	**Liczba godzin** 60
Liczba punktów ECTS	**ECTS** 2

* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

Efekty uczenia się dla kierunku

Kod	Treść
NKB_K2_K01	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do absolwent jest gotów do krytycznej oceny posiadanej przez siebie wiedzy i odbieranych treści oraz do doskonalenia zdobytych umiejętności
NKB_K2_K06	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych, a także odpowiedzialnego pełnienia roli pośrednika między kulturami i tłumacza, jak i zrozumienia wagi poszanowania własności intelektualnej
NKB_K2_K07	Absolwent/ka jest gotów/gotowa do uznania wartości i znaczenia różnorodności kulturowej ludzkości oraz wynikającej z niej postawy otwartości i tolerancji wobec inności
NKB_K2_U01	Absolwent/ka potrafi potrafi formułować i analizować w sytuacjach profesjonalnych rozwinięte metody analizy, interpretacji, problematyzowania i wartościowania różnorodnych wytworów języka do realizacji założonego zadania badawczego koncentrując się na wymiarze wdrożeniowym
NKB_K2_U04	Absolwent/ka potrafi rozpoznawać i oceniać, samodzielnie, analitycznie i krytycznie interpretować procesy i zjawiska językowe, translatologiczne i dotyczące komunikacji interkulturowej na podstawie uzyskanej wiedzy i z wykorzystaniem standardowych metod i narzędzi wykorzystywanych w badaniach językoznawczych oraz/lub w badaniach interdyscyplinarnych, koncentrując się na wymiarze wdrożeniowym
NKB_K2_U06	Absolwent/ka potrafi integrować wiedzę z różnych dyscyplin (językoznawstwo, kulturoznawstwo, ekonomia, informatyka, socjologia) i stosować ją w sytuacjach profesjonalnych i koncentrując się na wymiarze wdrożeniowym
NKB_K2_U10	Absolwent/ka potrafi w języku niemieckim prowadzić w sytuacjach profesjonalnych debatę ze specjalistami z zakresu językoznawstwa, translatologii lub/i komunikacji interkulturowej
NKB_K2_U11	Absolwent/ka potrafi w sposób zaawansowany praktycznie wykorzystać umiejętności językowe w zakresie językoznawstwa, translatologii i komunikacji interkulturowej w pracy zawodowej, w szczególności w zawodzie tłumacza oraz potrafi wypowiadać się i pisać prace, w tym akademickie, także o charakterze wdrożeniowym, z zakresu tych dziedzin w języku niemieckim oraz w języku polskim
NKB_K2_W02	Absolwent/ka zna i rozumie na poziomie rozszerzonym terminologię specjalistyczną z zakresu niemieckiego języka specjalistycznego i komunikacji interkulturowej
NKB_K2_W06	Absolwent/ka zna i rozumie wybrane zagadnienia komparatystyki językowej lub kulturowej, procesy wymiany kulturowej i ich znaczenie dla współczesnych procesów integracyjnych oraz technologicznych oraz ich praktyczne zastosowanie w sytuacjach zawodowych związanych z komunikacją w języku niemieckim, w szczególności w zawodzie tłumacza