

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2023/2024 – 2024/2025

(skrajne daty)

Rok akademicki 2023/2024 i 2024/2025

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 hab., prof. UR Artur Czapiga, dr Maria Puk, dr Anna Stasienko, dr Magdalena Woś

* -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 ¹
EK_01	zna najważniejsze fakty i zjawiska językoznawcze i kulturoznawcze w obrębie języka angielskiego jako języka komunikacji międzynarodowej	K_Wo1
EK_02	rozumie zagadnienia z zakresu zaawansowanej wiedzy szczegółowej w zakresie komunikacji międzykulturowej	K_Wo3
EK_03	ma świadomość fundamentalnych wyzwań związanych z komunikacją międzynarodową	K_Wo4
EK_04	potrafi dobierać źródła oraz informacje z nich pochodzące, dokonywać ich krytycznej oceny, analizy, syntezy i interpretacji	K_Uo1
EK_05	dobiera i stosuje właściwe metody i narzędzia, w tym zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne, do rozwiązywania złożonych problemów właściwych dla komunikacji międzynarodowej	K_Uo2
EK_06	analizuje wybrane teksty w języku angielskim w kontekście kulturowym	K_Uo4
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_Ko2

¹ 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, konwersatoriów, laboratoriów, zajęć praktycznych

Treści merytoryczne
semestr 2.
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.
semestr 3.
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	lab.
EK_02	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_03	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_04	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_05	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_06	kolokwium, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.

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

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

<p>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. 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 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
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	6

* 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:

- D. Matsumoto, L. Juang, *Psychologia międzykulturowa*, Gdańsk 2007.
E. Gryffin, *Postawy komunikacji społecznej*, Gdańsk 2003.
P. Hartley, *Komunikowanie interpersonalne*, Wrocław 2006.
K. Fox, *Przejrzeć 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