

**SYLABUS****DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2024/2025 – 2025/2026***(skrajne daty)*

Rok akademicki 2024/2025 i 2025/2026

**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					2
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**

Zaliczenie pierwszego semestru studiów, wybór specjalności język rosyjski i angielski w

dyploMACji. Znajomość języka angielskiego na poziomie B2. 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

C <sub>1</sub>	Zintegrowane doskonalenie umiejętności w zakresie czterech sprawności językowych: mówienia, pisania, słuchania i czytania w odniesieniu do sytuacji związanych z dyplomacją.
C <sub>2</sub>	Opanowanie struktur leksykalno-gramatycznych i słownictwa specjalistycznego na poziomie B2+.
C <sub>3</sub>	Uświadczenie różnic kulturowych pomiędzy rodzimą kulturą i kulturą obcą oraz uwrażliwienie na nie.
C <sub>4</sub>	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>
<b>Wiedza: student zna i rozumie</b>		
EK_01	w pogłębionym stopniu najważniejsze fakty i zjawiska językoznawcze i kulturoznawcze w obrębie języka angielskiego jako języka komunikacji międzynarodowej	K_Wo1
EK_02	zagadnienia z zakresu pogłębionej wiedzy szczegółowej w zakresie komunikacji międzykulturowej w języku angielskim	K_Wo3
EK_03	fundamentalne wyzwania związane z komunikacją międzynarodową w języku angielskim	K_Wo4
<b>Umiejętności: student potrafi</b>		
EK_04	dobierać źródła z zakresu komunikacji międzykulturowej w języku angielskim oraz informacje z nich pochodzące, dokonywać ich krytycznej oceny, analizy, syntezy i interpretacji	K_Uo1
EK_05	dobierać i stosować właściwe metody i narzędzia, w tym zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne, do rozwiązywania złożonych problemów właściwych dla komunikacji międzynarodowej	K_Uo2

<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.

EK_o6	analizować wybrane teksty w języku angielskim w kontekście międzykulturowym	K_Uo4
EK_o7	samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie i ukierunkowywać innych w tym zakresie	K_U10
<b>Kompetencje społeczne: student jest gotów do</b>		
EK_o8	uznania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów w komunikacji międzykulturowej oraz zasięga opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemu	K_Ko2

### 3.3. Treści programowe

A. Problematyka wykładu

B. Problematyka ćwiczeń, konwersatoriów, laboratoriów, zajęć praktycznych

<b>Treści merytoryczne</b>
<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_o1	kolokwium pisemne, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_o2	kolokwium pisemne, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_o3	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_o4	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_o5	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_o6	kolokwium pisemne, egzamin pisemny, projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_o7	rozmowy sterowane na zajęciach	lab.
EK_o8	projekt, obserwacja w trakcie zajęć	lab.

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

<p>Warunkiem uzyskania zaliczenia jest uzyskanie co najmniej 60% punktów na kolokwium pisemnych (dwa kolokwia w drugim semestrze i jedno w trzecim) oraz uzyskanie pozytywnych ocen z prezentacji, wypowiedzi ustnych, udziału w dyskusjach itp.</p> <p>Skala ocen stosowana przy ocenie testów, kolokwiów i egzaminów:  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> <p>Na ocenę końcową zaliczenia składają się:  - oceny z kolokwiów pisemnych – 50 %  - oceny z pozostałych prac etapowych, wypowiedzi ustnych, prezentacji, wypowiedzi ustnych, udziału w dyskusjach itp. – 40%  - ocena zaangażowania studenta podczas zajęć – 10%</p> <p><b>Egzamin pisemny po 3. semestrze.</b></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)	3
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.)	52
SUMA GODZIN	100
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>	<b>4</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:

- R. Appleby, F. Watkins, *International Express, upper-intermediate 3<sup>rd</sup> e.*, Oxford.  
B. Dignen, J. Chamberlain, *Fifty Ways to Improve your Intercultural Skills*, Heinle 2009.  
A. Pilbeam, *Working across Cultures, Market Leader*, Pearson.  
M. Kowalska-Wilanowska, *English for Business Communication Skills*, C.H. Beck 2022.

### Literatura uzupełniająca:

- 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.  
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.