

<b>1.</b>	<b>Field of study</b>	<b>Russian Philology</b>
2.	Faculty	Faculty of Humanities
3.	Academic year of entry	2022/2023 (winter term)
4.	Level of qualifications/degree	first-cycle studies
5.	Degree profile	general academic
6.	Mode of study	full-time

**Module:** Business etiquette in intercultural communication

**Module code:** W1-MSP1OS-14-BEBKM

**1. Number of the ECTS credits:** 3

<b>2. Learning outcomes of the module</b>			
<b>code</b>	<b>description</b>	<b>learning outcomes of the programme</b>	<b>level of competence (scale 1-5)</b>
BEBKM_3	Student ma uporządkowaną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego oraz społecznych i komunikacyjnych uwarunkowań zjawisk i zachowań etykietałnych, szczególnie w biznesie.	K_W02	2
BEBKM_4	Student zna podstawowe metody analizy i interpretacji aktów etykietałnych szczególnie w obszarze zróżnicowania kulturowego uczestników działań biznesowych.	K_W03	2
BEBKM_5	Student ma wiedzę o tekstach kultury z szeroko rozumianej etykiety funkcjonujących w obiegu biznesowym oficjalnym i nieoficjalnym.	K_W02	2
BEBKM_6	Student potrafi rozważyć problem badawczy z zakresu przemian etykietałnych z perspektywy metodologii kulturoznawczych, wiedzy o komunikacji i językoznawczych.	K_U03	4
BEBKM_7	Student potrafi wskazać konteksty, uwarunkowania i relacje, w jakich funkcjonują analizowane i interpretowane zjawiska etykiety, grzeczności i rytuału.	K_U01	4
BEBKM_8	Student potrafi interpretować grzecznościowe i etykietałne zjawiska językowe i kulturowe przez pryzmat dyskursu biznesowego.	K_U02	4
BEBKM_1	Student zna podstawowe metody i orientacje badawcze związane z historycznymi odniesieniami i współczesnymi uwarunkowaniami etykiety.	K_W03	2
BEBKM_10	Student rozumie fenomen wielokulturowości; zdaje sobie sprawę z doniosłości przenikania się kultur oraz relacji i wpływów kulturowych, także w sferze etykiety i grzeczności biznesowej.	K_W04	2
BEBKM_11	Student ma przekonanie o doniosłości regionalnych zróżnicowań języków i kultur i ich wpływie na zachowania etykietałne i grzecznościowe uczestników dyskursu biznesowego.	K_W04	2
BEBKM_2	Student posiada podstawową wiedzę o kulturze światowej i kulturach regionów, modelach grzeczności oraz ich interferencjach historycznych i współczesnych w różnych kręgach kulturowych.	K_W02	2
BEBKM_9	Student rozumie doniosłość znajomości zasad grzeczności językowej i kulturowej etykiety w definiowaniu i rozwiązywaniu	K_K02	3

problemów społecznych i komunikacyjnych, w tym szczególnie w międzynarodowej komunikacji biznesowej.		
--	--	--

3. Module description	
<b>Description</b>	Student zapoznaje się z teoriami grzeczności, etykiety i rytuału. Poznaje typologię aktów grzecznościowych ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji biznesowych. Uzyskuje świadomość istoty grzeczności jako gry międzyludzkiej oraz umiejętność aplikacji teorii grzecznościowej. Poznaje modele grzeczności i etykiety w różnych kulturach i strategię grzecznościowe w komunikacji międzykulturowej przede wszystkim w odniesieniu do sytuacji biznesowych. Potrafi modyfikować swoje zachowania w zależności od sytuacji kulturowej, stopnia oficjalności i celu komunikacji.
<b>Prerequisites</b>	Brak

4. Assessment of the learning outcomes of the module			
code	type	description	learning outcomes of the module
BEBKM_w_2	Prezentacja	Opracowanie scenariusza wybranego aktu grzecznościowego w różnych kulturach i językach.	BEBKM_3, BEBKM_4, BEBKM_5, BEBKM_6, BEBKM_7, BEBKM_8, BEBKM_1, BEBKM_10, BEBKM_11, BEBKM_2, BEBKM_9

5. Forms of teaching						
code	form of teaching			required hours of student's own work		assessment of the learning outcomes of the module
	type	description (including teaching methods)	number of hours	description	number of hours	
BEBKM_fs_2	discussion classes	Pogadanka, prezentacje studenckie – tradycyjne i multimedialne, dyskusja problemowa.	30	Lektura wskazanych tekstów. Stworzenie korpusu aktów grzecznościowych w różnych kulturach i językach. Opracowanie scenariusza wybranego aktu grzecznościowego w komunikacji jednokulturowej i międzykulturowej.	40	BEBKM_w_2