

Nazwa modułu kształcenia	
„Znajdź się na Dalekim Wschodzie”	
Język kształcenia	Język polski
Cele kształcenia	Umożliwia poznanie podstawowych wymiarów kultury występujących w społeczeństwach azjatyckich i zagrożeń wynikających z ich zderzenia z kulturą europejską oraz rozwiązań służących uniknięciu sytuacji konfliktowych w relacjach biznesowych.
Efekty kształcenia dla modułu kształcenia	<p>Wiedza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wymieni i opisz pojęcia definiujące różne wymiary komunikacji międzykulturowej w kontekście biznesowym • Rozpozna podstawowe wymiary kultur występujących w społeczeństwach i zagrożenia wynikające z ich zderzenia oraz identyfikuje zagrożenia wynikające z różnorodności kulturowej • Rozpozna cechy charakteryzujące społeczeństwa konfucjańskiego • Ma wiedzę o sytuacji ekonomicznej wybranego kraju wschodnioazjatyckiego <p>Umiejętności</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posiada podstawową wiedzę o języku wybranego kraju azjatyckiego i proponuje sposoby jej wykorzystania • Identyfikuje główne różnice kulturowe i proponuje jak szukać wspólnych płaszczyzn komunikacji <p>Kompetencje społeczne</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potrafi określić cechy i różnice w etykiecie biznesowej kraju wybranego kontrahenta i zaproponować odpowiedni schemat zachowania biznesowego

	<ul style="list-style-type: none"> • Ma świadomość znaczenia wartości kulturowych w Azji, więc może uczestniczyć w przygotowaniu projektów uwzględniających aspekty ekonomiczne i polityczne Wschodu i Zachodu
Metody sprawdzania i kryteria oceny efektów kształcenia uzyskanych przez uczestników	Test interaktywny przed i po zrealizowaniu kursu
Imię i nazwisko osoby/osób prowadzących moduł	Natalia Ożegalska-Łukasik (kontakt@znajdz-sie.pl)
Stosowane metody dydaktyczne	E-learning
Treści modułu kształcenia	<p>I. Podstawy komunikacji międzykulturowej</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komunikacja-kultura-biznes • Typologie kultur wg Gestelanda i Hofstede • Kulturowe modele zachowań w biznesie: znaczenie statusu społecznego, hierarchii, władzy i okazywania szacunku, stosunek do czasu i harmonogramów, niewerbalne sposoby zachowania w biznesie – próby godzenia różnych systemów wartości. <p>II. Specyfika konfucjańskiego kręgu kulturowego – uwarunkowania społeczno-kulturowe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Główne cechy cywilizacji konfucjańskiej • Współczesne Chiny, Korea i Japonia – szanse i wyzwania. • Język ma znaczenie, na przykładzie języka chińskiego - czyli podstawowe podstawowe zwroty grzecznościowe. <p>III. „Barbarzyńca” na Dalekim Wschodzie - etykieta biznesowa i techniki komunikacji z wschodnioazjatyckimi partnerami</p> <ul style="list-style-type: none"> • Różnice komunikacyjne. „My vs Oni” Europa oczami Azjaty. • Jak zrobić dobre wrażenie w kraju kontrahenta? O znaczeniu hierarchii, roli kontekstu wypowiedzi i tabu. • Savoir-vivre w biznesie – właściwe i niewłaściwe prezenty, usadzanie przy stole, zachowanie na bankiecie, kultura

	picia alkoholu, podejście do czasu i styl negocjacji.
Nakład pracy kursanta	Udział w szkoleniach e-learningowych – 3h
Korzyści płynące z realizacji szkolenia	<ul style="list-style-type: none">• Zaprojektujesz wizytówkę idealnie skrojoną dla Twojego azjatyckiego partnera• Unikniesz podarowania pechowego prezentu azjatyckiemu kontrahentowi• Zaczyniesz dostrzegać symbolikę niepozornych gestów i rzeczy, która zamiast dziwić, pozwoli dostrzec potencjał do dalszej współpracy• Unikniesz zażenowania przy wspólnym posiłku• Nauczysz się odmawiać, nie używając przy tym słowa nie• Poznasz sposoby na zyskanie sympatii i zbudowanie zaufania• Opracujesz strategię długofalowej współpracy