

# Monika Neymann

---

## Uwarunkowania strukturalne i kulturowe oraz język negocjacji handlowych i międzynarodowych rokowań gospodarczych

---

International Journal of Management and Economics 1, 89-91

---

1996

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Wysoko oceniana jest też możliwość poznania autentycznych realiów BC (dokumenty, kontrakty, różne formy korespondencji, raporty, „memo”, „press release”, „press kit” itp.).

Przeważająca większość studentów bardzo chwali możliwość równoległego poznawania terminologii i frazeologii wybranego kierunku jednocześnie w dwóch językach obcych.

Uwagi merytoryczne uzupełniało też wiele nowych pomysłów i propozycji w zakresie treści i metodyki prowadzenia zajęć. Niektóre były mało realne (np. postulat zwiększenia ilości godzin przewidzianych na każdy kierunek BC z 30 na 60 lub propozycja udziału w prawdziwych rundach negocjacyjnych i rokowaniach gospodarczych prowadzonych w języku obcym). Ale było też wiele ciekawych sugestii, które już wprowadziliśmy w życie. Było też wiele ciepłych słów pod adresem wykładowców - a to jest zawsze miłe sercu każdego nauczyciela, tym bardziej, że były to przeważnie wypowiedzi anonimowe i wszystkie złożone już po zaliczeniu, a więc bez żadnych „strategicznych” celów.

## **UWARUNKOWANIA STRUKTURALNE I KULTUROWE ORAZ JĘZYK NEGOCJACJI HANDLOWYCH I MIĘDZYNARODOWYCH ROKOWAŃ GOSPODARCZYCH**

prof. dr hab. Monika Neymann

**Badania w ramach grantu międzykolegialnego** prowadzone przez cały zespół Katedry obejmowały część dotyczącą kulturowych uwarunkowań negocjacji i ich typowej frazeologii na przykładach języków: angielskiego i rosyjskiego.

1. Uwarunkowania kulturowe: Przedstawiono tu najbardziej typowe różnice kulturowe między negocjatorami europejskimi, północno - i południowoamerykańskimi, Arabami, Chińczykami i Japończykami. Informacje te wynikały z osobistych doświadczeń i obszernej literatury przedmiotu, zwłaszcza tej autorstwa profesjonalnych negocjatorów praktyków. Wykazały one, jak bardzo różne mogą być zachowania negocjacyjne i wzajemne postrzeganie się

przez negocjatorów różnych kultur i jak ważne jest uświadomienie sobie tego faktu w codziennej praktyce biznesu.

2. Charakterystyczne zjawiska językowe: W tej części badań zajmowano się wykazaniem charakterystycznych cech angielskiego, polskiego i rosyjskiego języka negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem leksyki i frazeologii, a również stylu wypowiedzi związanych z określonymi zachowaniami negocjacyjnymi (np. prezentacja swoich poglądów, różne sposoby wyrażania zgody bądź sprzeciwu, gra na zwłokę, minimalizowanie trudności, maksymalizacja korzyści, stopniowanie ustępstw, wypracowywanie kompromisu, stawianie warunków itp.). Uwagi teoretyczne uzupełniały liczne przykłady w językach: angielskim, polskim i rosyjskim.

Badania mają być kontynuowane, a ich wyniki opublikowane po zakończeniu.

**Badania własne** pracowników Katedry obejmowały tematykę związaną z ich ofertą dydaktyczną i były finansowane ze środków własnych lub przez indywidualnych sponsorów. Wyniki ich są doraźnie stosowane w praktyce dydaktycznej lub też stanowią materiał do obszerniejszych opracowań, które powstaną w ciągu najbliższych dwóch lat.

### *Summary*

*The Content and Effectiveness Value of the Courses Offered at the Business Communication Department in English, German and Russian.*

*The Structural and Cultural Aspects as well as the Language of Trade Negotiations and International Economic Forecasts*

*The paper covers description and preliminary findings of the two research projects on:*

- 1. The effectiveness of lectures, classes and seminars in Business Communication.*
- 2. Intercultural background and the English, Polish and Russian languages of negotiations.*

*The findings of the first project prove the importance of permanent cooperation between the lecturers and students in the field of: syllabus, teaching methods, students' individual input and practical application of the knowledge and skills acquired.*

*The findings of the second part point to the necessity of emphasizing the culture clash occurring at different stages of international oral business interactia and present a set of useful words and phrases characteristic of the language of negotiations.*

*Both projects are to be continued.*

### **Резюме**

*Рапорты охватывают описание предварительных исследований, касающихся:*

- 1. содержания и эффективности дидактического предложения  
Кафедры делового общения,*
- 2. культуроведческих элементов, обусловленностей и языка  
международных коммерческих переговоров.*

*Результаты первых исследований подтверждают необходимость постоянных совместных контактов и тесного сотрудничества между преподавателями и студентами по вопросам составления программ лекций и семинаров, методов обучения, индивидуальной работы студентов, а также использования полученных знаний и навыков в практической деятельности.*

*Результаты исследований по вопросам языка и искусства ведения переговоров свидетельствуют о необходимости учета культуроведческих различий в подготовке и ведении международных переговоров. Рапорт содержит также перечень слов и словосочетаний, характерных для языка переговоров.*

*Исследования как по одному, так и по другому вопросам будут продолжаться.*