

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC

GIAO TIẾP LIÊN VĂN HÓA

A. THÔNG TIN CHUNG VỀ MÔN HỌC

- 1. Tên môn học (tiếng Việt) : GIAO TIẾP LIÊN VĂN HÓA**
- 2. Tên môn học (tiếng Anh) : CROSS-CULTURAL COMMUNICATIONS**
- 3. Mã số môn học : ENB313**
- 4. Trình độ đào tạo : Đại học**
- 5. Ngành đào tạo áp dụng : Ngôn ngữ Anh**
- 6. Số tín chỉ : 03**
 - Lý thuyết : 1.2
 - Thảo luận và bài tập : 1.8
 - Khác (ghi cụ thể) : 00
- 7. Phân bổ thời gian :**
 - Tại giảng đường : 30 tiết
 - Trực tuyến : 10 tiết
 - Tự học : 100 giờ
- 8. Khoa quản lý môn học : Khoa Ngoại ngữ**
- 9. Môn học trước :**
 - Văn hóa Anh – Mỹ
 - Tiếng Anh – Nói 4
- 10. Mô tả môn học**
 - Môn học được thiết kế nhằm cung cấp sinh viên một số gợi ý về các vấn đề cơ bản khi tiếp cận với các nền văn hóa xa lạ, giúp sinh viên ý thức các vấn đề cơ bản này trong từng bối cảnh văn hóa và nền văn hóa cụ thể và tầm ảnh hưởng của chúng trong giao tiếp đa văn hóa nhằm thay đổi quan niệm giao tiếp và từ đó bước đầu giao tiếp bằng tiếng Anh hiệu quả hơn trong môi trường giao tiếp đa văn hóa.
- 11. Yêu cầu môn học**
 - Sinh viên phải đến lớp đúng giờ, đảm bảo thời gian học trên lớp, có thái độ nghiêm túc và chủ động, tích cực trong học tập.

- Sinh viên phải đọc trước tài liệu theo yêu cầu của giáo viên, đồng thời tìm đọc thêm các tài liệu có liên quan ở thư viện và trên Internet.
- Sinh viên cần rèn luyện kỹ năng thường xuyên và liên tục, vận dụng các kiến thức đã học trên lớp vào tất cả các bài tập thực hành.
- Sinh viên cần tích cực tham gia phát biểu xây dựng bài cũng như tham gia thảo luận làm bài tập nhóm và nghiêm túc thực hiện các bài tập cá nhân.
- Sinh viên phải hoàn thành tất cả các bài tự học theo chỉ định của giảng viên để có thể nắm vững các kiến thức và kỹ năng cần thiết cho việc học các môn thuộc ngành Ngôn ngữ Anh.
- Kiểm tra giữa kỳ và cuối kỳ: Sinh viên không thực hiện bài thi hoặc vắng thi sẽ bị điểm 0 nếu không có đơn xin phép và có lý do chính đáng được chấp nhận.

12. Học liệu của môn học

12.1. Giáo trình

[1] English, Laura M. & Sarah Lynn. (1995). *Business across Cultures-Effective Communication Strategies*. NY: Addison-Wesley.

12.2. Tài liệu tham khảo

[2] Ghishini, E & Blendstrup, A. (2008) *Communicating the American way - A guide to U.S. Business communications*. CA: Happy About.

B. PHƯƠNG THỨC ĐÁNH GIÁ MÔN HỌC

Các thành phần đánh giá môn học

Thành phần đánh giá	Phương thức đánh giá	Trọng số
A.1. Đánh giá quá trình	A.1.1. Chuyên cần	10%
	A.1.2. Bài tập cá nhân	20%
	A.1.3. Thuyết trình nhóm	20%
A.2. Đánh giá cuối kỳ	A2.1 Thi viết cuối kỳ	50%

C. NỘI DUNG CHI TIẾT GIẢNG DẠY

Nội dung giảng dạy chi tiết

GIỚI THIỆU MÔN HỌC

- 0.1. Nội dung, mục tiêu, yêu cầu của môn học
- 0.2. Phương pháp học tập và tiêu chí đánh giá
- 0.3. Kế hoạch học tập

MODULE 1: STEREOTYPES ACROSS CULTURES (Unit 1)

- 1.1. Case study: Do We Understand Each Other?
- 1.2. Around the world: Values, Stereotypes vs. Cultural Generalizations; Responding to Stereotypes

MODULE 2: TIME ACROSS CULTURES (Unit 4)

- 2.1. Case study: Italian-Swiss Breakdown
- 2.2. Around the world: Punctuality, Business Schedules, Company Time or Personal Time

MODULE 3: MAKING INITIAL CONTACT ACROSS CULTURES (Unit 2)

- 2.1. Case study: Getting Connected in Columbia
- 2.2. Around the world: Getting Connected; Introductions; Names and Titles

MODULE 4: HOSPITALITY ACROSS CULTURES (Unit 3)

- 3.1. Case study: An Office Party
- 3.2. Around the world: Socializing with Colleagues; Entertaining Business Clients; Gift Giving

MODULE 5: DECISION MAKERS ACROSS CULTURES (Unit 5)

- 5.1. Case study: Whom Should We Send?
- 5.2. Around the world: Negotiator Qualities; Styles of Persuasion; Women and the Workplace

MODULE 6: NEGOTIATIONS ACROSS CULTURES (Unit 6)

- 6.1. Case study: Japan and US Candy Venture
- 6.2. Around the world: Nonverbal Communication; The Negotiating Table; Your Bargaining Style

MODULE 7: THE INTERNATIONAL BUSINESSPERSON ACROSS CULTURES (Unit 10)

- 7.1 Case study: To Whom Should We Hire?

7.2. Around the world: Company Training of the International Executive; Preparing Yourself; Class Presentation

GIẢI ĐÁP THẮC MẮC

MODULE 8: CONTRACTS ACROSS CULTURES (Unit 7 - Optional)

8.1. Case study: What's in a Handshake?

8.2. Around the world: Explicit and Implicit Styles of Agreements; Honoring Contracts

MODULE 9: MARKETING ACROSS CULTURES (Unit 8 - Optional)

9.1. Case study: Blue Diamond Almonds

9.2. Around the world: Global Marketing; Global and National Brands

MODULE 10: MANAGEMENT AND EMPLOYEE RELATIONS ACROSS CULTURES (Unit 10 - Optional)

10.1. Case study: Are Two Managers Too Many?

10.2. Around the world: Decision-making and Management Styles; Management and Employee Relations – Employee Programs