

Karta opisu zajęć - Sylabus

Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu

I. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa zajęć: Negocjacje i mediacje	Cykl kształcenia: 2021/2022	Data aktualizacji sylabusa: 01.10.2021 r.
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Psychologia jednolite studia magisterskie o profilu praktycznym		
Język wykładowy: polski	Rodzaj zajęć: zajęcia kształcenia ogólnego	
Rok studiów: I	Semestr: I	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2	Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: Witold Ostafiński prof. ucz. dr hab. witoldostafinski@wp.pl	
Jednostka organizacyjna: Instytut Humanistyczny	Prowadzący zajęcia Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: Witold Ostafiński prof. ucz. dr hab. witoldostafinski@wp.pl	

FORMA PROWADZENIA ZAJĘĆ I LICZBA GODZIN

Ogólna liczba godzin zajęć dydaktycznych na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych z podziałem na formy:

Studia stacjonarne		Studia niestacjonarne	
Wykład:		Wykład:	
Ćwiczenia:	30	Ćwiczenia:	
Laboratorium:		Laboratorium:	
Lektorat:		Lektorat:	
Projekt:		Projekt:	
Zajęcia praktyczne:		Zajęcia praktyczne:	
Seminarium:		Seminarium:	
Zajęcia terenowe:		Zajęcia terenowe:	
Praktyki:		Praktyki:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	

II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE

Wymagania wstępne i dodatkowe:

Cel (cele) kształcenia dla zajęć:

Student powinien:

- znać etapy przygotowania negocjacji, strategie i triki negocjacyjne;
- umieć radzić sobie z przeszkodami w negocjacjach i mediacjach;
- znać sposoby wywierania wpływu na innych;
- posiadać umiejętności sprawnej komunikacji werbalnej i niewerbalnej, motywacji oraz ekonomicznej organizacji pracy;
- rozpoznawać swoje mocne i słabe strony;
- rozwiązywać twórczo problemy negocjacyjne oraz przeprowadzać mediacje.

Efekty uczenia się określone dla zajęć

Efekty uczenia się określone dla zajęć w kategorii wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne oraz metody weryfikacji efektów uczenia się

UWAGA:

Dzielimy efekty uczenia się określone dla zajęć na kategorie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Określone dla zajęć efekty uczenia się nie muszą obejmować wszystkich trzech kategorii i zależą od formy zajęć.

Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*

Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:

Wiedzy - zna i rozumie

M_01

istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategie i techniki negocjacji

M_02

poszczególne elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji

Umiejętności - potrafi

M_03

przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach. Twórczo rozwiązuje problemy negocjacyjne

M_04

przeprowadzić mediacje zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę

Kompetencji społecznych - jest gotów do

M_05

podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami

M_06

wdraża wartości etyczne z poszanowaniem zasady uczciwego podziału

UWAGA!

Zaleca się, aby w zależności od liczby godzin zajęć, liczba efektów uczenia się zawierała się w przedziale: 3-7, ale są to wartości umowne.

TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA ZAJĘĆ

Treści programowe (uszczegółowione, zaprezentowane z podziałem na poszczególne formy zajęć, tj. wykład, ćwiczenia, laboratoria, projekty, seminaria i inne):				
Symbol treści programowych	Opis treści programowych	Forma zajęć	Liczba godzin	Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla zajęć (symbol efektów uczenia się)
		ćwiczenia		
TP-01	Definicja negocjacji, logika negocjowania, strategie a taktyki negocjacyjne	ćwiczenia	2	M_01
TP-02	Przygotowanie negocjacji	ćwiczenia	3	M_03 M_05
TP-03	Modele negocjacji (harvardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbisch i Martina Simsa)	ćwiczenia	2	M_01
TP-04	Powstanie i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów.	ćwiczenia	3	M_01 M_05
TP-05	Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora	ćwiczenia	3	M_04
TP-06	Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania	ćwiczenia	2	M_02 M_05
TP-07	Komunikacja niewerbalna w podstawowych interakcjach negocjacji, przeszkody skutecznej komunikacji	ćwiczenia	3	M_02 M_05
TP-08	Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych	ćwiczenia	6	M_05 M_06
TP-09	Negocjacje konfrontacyjne i stosowane techniki	ćwiczenia	6	M_05 M_06
ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)				
Literatura podstawowa przedmiotu (powinna być dostępna dla studenta w uczelnianej bibliotece):				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kozina Andrzej, <i>Zasady negocjacji</i>, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2018. 2. Cenker Ewa Małgorzata, <i>Negocjacje</i>, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2002. 3. Lewicki Roy J. (et al.); <i>Zasady negocjacji</i> (tł. Marian Baranowski), Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2008. 4. Schmidt Warren H., <i>Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów</i> (tł. Tomasz Rzychoń). Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005. 5. Słaboń Andrzej, <i>Konflikt społeczny i negocjacje</i>, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008. 				

Literatura uzupełniająca:

1. Kendlik Magdalena, *Negocjacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2009.
2. Łaguna Mirosław, Markowicz Bogusław, *Negocjacje i komunikacja w biznesie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003.
3. Brdulak Halina, Brdulak Jacek, *Negocjacje handlowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
4. Zbigniew Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Drukarnia Antykwa, Kraków; Kluczbork 2000.
5. Salacuse Jeswald W. *Negocjacje na rynkach międzynarodowych* (tł. Józef Adamczyk), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994.
6. Rządca Robert A., *Negocjacje w interesach: jak negocjują organizacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
7. Stadniczeńko Stanisław Leszek (red), *Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2006.
8. Maurice A. Bercoff; tł. Halina Mirecka, *Negocjacje: harwardzki projekt negocjacyjny w 10 pytaniach*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

III. INFORMACJE DODATKOWE**Odniesienie efektów uczenia się określonych dla zajęć i treści programowych do form zajęć i metod oceniania**

Symbol efektu uczenia się określonego dla zajęć	Symbol treści programowych realizowanych w trakcie zajęć	Formy zajęć i metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #
	Wiedza	ćwiczenia	
M_01	TP-01, TP_03, TP_04	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	Zaliczenie pisemne: Test
M_02	TP_06, TP_07	Ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	Zaliczenie pisemne: Test
	Umiejętności	ćwiczenia	
M_03	TP-02	Ćwiczenia: praca w grupach, pogadanka, burza mózgów	Zaliczenie ustne: Pytania, symulacja
M_04	TP_05	Ćwiczenia: praca w grupach, pogadanka, burza mózgów	Zaliczenie ustne: Pytania, symulacja
	Kompetencje społeczne	ćwiczenia	
M_05	TP-02, TP_04, TP_06, TP_07, TP_08, TP_09	Ćwiczenia: praca w grupach	Symulacja
M_06	TP_08, TP_09	Ćwiczenia: praca w grupach	Symulacja

Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć, powinny być zróżnicowane w zależności od kategorii, tj. inne dla kategorii wiedza i inne dla kategorii umiejętności i kompetencje społeczne.

Dla wykładu:

* np. wykład podający, wykład problemowy, ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy

np. egzamin ustny, test, prezentacja, projekt

Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć.

BILANS PUNKTÓW ECTS

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (godziny)

Forma aktywności	Liczba godzin *
Godziny zajęć (według harmonogramu) z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia	30 godzin ćwiczeń – studia stacjonarne
Praca własna studenta	20
SUMA GODZIN:	50

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)

		Liczba punktów ECTS	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPISANYCH DO ZAJĘĆ	Praca studenta wymagająca bezpośredniego kontaktu z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia	Ogółem: 2	1,5
	Praca własna studenta		0,5

* godziny lekcyjne, czyli 1 godz. oznacza 45 min;

OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:

Praca własna studenta musi być precyzyjnie opisana, uwzględniając charakter praktyczny zajęć. Należy podać symbol efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy oraz metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej. Przykładowe formy aktywności: (1) przygotowanie do zajęć, (2) opracowanie wyników, (3) czytanie wskazanej literatury, (4) napisanie raportu z zajęć, (5) przygotowanie do egzaminu, opracowanie projektu.

Symbole efektów uczenia się:

M_03, M_04, M_05

Praca własna studenta polega:

- na bieżącym przygotowaniu się do zajęć,
- czytaniu wskazanej literatury,
- na przygotowaniu do zaliczenia końcowego

Metody weryfikacji:

- zaliczenie ustne,
- zaliczenie pisemne

KRYTERIA OCENIANIA

Ocena kształtująca:

Ocena kształtująca dokonywana jest w ciągu trwania semestru kilkakrotnie, służy studentowi i prowadzącemu zajęcia do oszacowania postępów w nauce i weryfikacji stosowanych metod takich jak: aktywność podczas zajęć, dyskusja, symulacja.

Ocena podsumowująca:

Ocena podsumowująca dokonywana jest na koniec semestru, pozwala stwierdzić czy i w jakim stopniu student osiągnął zakładane efekty uczenia się. Efekty uczenia się weryfikowane są na podstawie zaliczenia pisemnego-testu.

INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA B-LEARNINGU

INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA E-LEARNINGU

.....
(data, podpis Koordynatora
odpowiedzialnego za zajęcia)

.....
(data, podpis Dyrektora Instytutu/
Kierownika Jednostki Międzyinstytutowej)

.....
(data, podpis Kierownika Zakładu)

*Uwaga:
Karta opisu zajęć (sylabus) musi być dostępna dla studenta.*