

Karta opisu zajęć - Sylabus

Państwowa Akademia Nauk Stosowanych im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu

I. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa zajęć: Negocjacje i mediacje	Cykl kształcenia rozpoczynający się w roku akademickim 2022/2023
--	---

Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia:
Administracja, studia pierwszego stopnia, profil praktyczny

Język wykładowy: polski	Rodzaj zajęć: Kształcenia ogólnego
-------------------------	------------------------------------

Rok studiów: II	Semestr: 4
-----------------	------------

Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2	Koordinator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: Małgorzata Grzesik-Kulesza malgorzata.grzesik-kulesza@pwste.edu.pl
--	--

Jednostka organizacyjna: Wydział Stosunków Międzynarodowych

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 zawodowe:		Praktyki zawodowe:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	

II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE

Wymagania wstępne i dodatkowe:

Brak

Cel (cele) kształcenia dla zajęć:

aspekty negocjacji i mediacji w administracji

EFEKTY UCZENIA SIĘ OKREŚLONE DLA ZAJĘĆ I ICH ODNIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA KIERUNKU STUDIÓW

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

Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*	Treść efektu uczenia się. Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:		Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla kierunku studiów (symbol efektów uczenia się)	
M/A2/O/NiMwAU_01	istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategie i techniki negocjacji		K_W02	
M/A2/O/NiMwAU_02	poszczególne elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji		K_W02	
Umiejętności - potrafi				
M/A2/O/NiMwAU_03	przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach oraz rozwiązać problemy negocjacyjne.		K_U07 K_U13	
M/A2/O/NiMwAU_04	przeprowadzić mediację zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę		K_U07 K_U13	
Kompetencje społecznych - jest gotów do				
M/A/O/NiMwAK_05	podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami		KK_01	
TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO FORM ZAJĘĆ I METOD OCENIANIA				
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	Metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #
		ćwiczenia		
TP-01	Istota negocjacji, logika negocjowania, strategie a taktyki negocjacyjne, przygotowanie negocjacji	ćwiczenia	objaśnianie, pogadanka	Zaliczenie w formie ustnej
TP-02	Modele negocjacji (harwardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbischsa i Martina Simsa)	ćwiczenia	objaśnianie, pogadanka	Zaliczenie w formie ustnej
TP-03	Mediacja jako alternatywna metoda rozwiązywania sporów sądowych. Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora, ugoda mediacyjna	ćwiczenia	Objaśnianie, ćwiczenia przedmiotowe, dyskusja, praca w grupach (metoda symulacji)	Zaliczenie w formie ustnej, i pisemnej (sporządzenie ugody)

TP-04	Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania	ćwiczenia	objaśnianie, pogadanka	Zaliczenie w formie ustnej
TP-05	Komunikacja niewerbalna w podstawowych interakcjach negocjacji, przeszkody skutecznej komunikacji	ćwiczenia	objaśnianie, pogadanka	Zaliczenie w formie ustnej
TP-06	Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych	ćwiczenia	objaśnianie, pogadanka	Zaliczenie w formie ustnej
TP-07	Negocjacje konfrontacyjne i stosowane technik	ćwiczenia	objaśnianie, pogadanka	Zaliczenie w formie ustnej

ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)

Literatura podstawowa :

1. Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty, L. Gracz, K. Słupińska (red.), Edu-libri 2018.
2. Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Magdalena Tabernacka, , Warszawa 2018.
3. Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów, Warren H. Schmidt, Gliwice 2005.

Literatura uzupełniająca:

1. Konflikt społeczny i negocjacje Słaboń A., Kraków 2008.
2. Negocjacje : jednostka-organizacja-kultura, Winch A., Warszawa 2005
3. Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, S. L. Stadniczeńko. - Opole : Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2006.

III. INFORMACJE DODATKOWE

BILANS PUNKTÓW ECTS

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (godziny)

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

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS) 2

		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	1,2
	Praca własna studenta		0,8

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

OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:

1. Przygotowanie do zajęć, czytanie wskazanej literatury - efekty uczenia się 1-5, weryfikacja podczas zaliczenia ustnego
2. Przygotowanie do zaliczenia ustnego - efekty uczenia się 1-5, weryfikacja podczas zaliczenia ustnego

KRYTERIA OCENIANIA

Ocena kształtująca:

1. Ocena z kolokwium ustnego,
2. Ocena ze sporządzenia prostej ugody,
3. Ocena z aktywności na zajęciach,

Ocena podsumowująca:

Średnia ocen wymienionych w punktach 1 - 3

Student otrzymuje ocenę z kolokwium:

- Na ocenę dostateczną student posiada podstawową wiedzę i umiejętności z zakresu zajęć - potrafi zidentyfikować etapy negocjacji i mediacji, podstawowe argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne.
- Na ocenę plus dostateczną student potrafi zidentyfikować w stopniu nieznacznie wykraczającym poza niezbędne minimum etapy negocjacji i mediacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne.
- Na ocenę dobrą student potrafi zidentyfikować etapy negocjacji i mediacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne popelniając błędy, które nie są rażące.
- Na ocenę ponad dobrą student potrafi zidentyfikować etapy negocjacji i mediacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne, popelniając nieistotne błędy.
- Na ocenę bardzo dobrą student potrafi bezbłędnie zidentyfikować etapy negocjacji i mediacji, argumenty perswazyjne oraz metody i techniki negocjacyjne

**INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA KSZTAŁCENIA NA
ODLEGŁOŚĆ**

.....
(data, podpis Kierownika Zakładu/
Kierownika Jednostki Międzyinstytutowej)

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

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