

## Karta opisu zajęć - Sylabus

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

### I. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa zajęć: <b>Negocjacje i mediacje</b>	Cykl kształcenia: <b>2022/2023</b>	Data aktualizacji sylabusa: <b>01.10.2022r.</b>
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: <b>Pielęgniarstwo studia drugiego stopnia o profilu praktycznym</b>		
Język wykładowy: <b>polski</b>	Rodzaj zajęć: <b>zajęcia kształcenia ogólnego</b>	
Rok studiów: <b>I</b>	Semestr: <b>I</b>	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: <b>2</b>	Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: prof. ucz. Peter Kónya peter.konya@pwste.edu.pl	
Jednostka organizacyjna: <b>Instytut Humanistyczny</b>	Prowadzący zajęcia Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: prof. ucz. Peter Kónya peter.konya@pwste.edu.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:	<b>30</b>	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):	
<b>RAZEM:</b>	<b>30</b>	<b>RAZEM:</b>	

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

**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 #
	<b>Wiedza</b>	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
	<b>Umiejętności</b>	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
	<b>Kompetencje społeczne</b>	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
<b>SUMA GODZIN:</b>	<b>50</b>

#### OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)

		Liczba punktów ECTS	
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPIŚNANYCH 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.

Forma zajęć	Forma aktywności studenta w ramach pracy własnej	Liczba godzin	Symbol efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy	Metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej
ćwiczenia	- przygotowanie do zajęć, - czytanie wskazanej literatury, - przygotowanie do testu	30	M_01 M_02 M_03 M_04 M_05 M_06	Zaliczenie ustne

#### 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 (syllabus) musi być dostępna dla studenta.*