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: **2022/2023**	Data aktualizacji sylabusa: **25.09.2022**
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: **Bezpieczeństwo wewnętrzne II stopnia, profil praktyczny**		
Język wykładowy: **polski**	Rodzaj zajęć: **Kształcenia ogólnego**	
Rok studiów: **I**	Semestr: **I**	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: **2**	Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: **dr Andrzej Olak andrzej.olak@pwste.edu.pl**	
Jednostka organizacyjna: **Instytut Ekonomii i Zarządzania**	Prowadzący zajęcia Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: **dr Andrzej Olak andrzej.olak@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:	**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:

Brak

Cel (cele) kształcenia dla zajęć:

w zakresie **wiedzy**: zapoznanie studentów z wiedzą z zakresu negocjacji i mediacji.

w zakresie **umiejętności**: kształtowanie u studentów umiejętności przygotowania i przeprowadzenia negocjacji stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach, przeprowadzenia mediacji zgodnie z procedurą sporządzenia ugody.

w zakresie **kompetencji społecznych**: kształtowanie u studentów gotowości działań na rzecz interesu publicznego w zakresie bezpieczeństwa jednostki, organizacji.

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	
NiM_W01	istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategie i techniki negocjacji
NiM_W02	poszczególne elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji
Umiejętności - potrafi	
NiM_U01	przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach. Twórczo rozwiązuje problemy negocjacyjne
NiM_U02	przeprowadzić mediacje zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę
Kompetencji społecznych - jest gotów do	
NiM_K01	działań na rzecz interesu publicznego w zakresie bezpieczeństwa jednostki, organizacji

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		4	NiM_W01, NiM_W02, NiM_U01, NiM_K01

TP-02	Przygotowanie negocjacji		3	NiM_W01, NiM_W02, NiM_U01, NiM_K01
TP-03	Modele negocjacji (harvardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbischa i Martina Simsa)		4	NiM_W01, NiM_W02, NiM_U01, NiM_K01
TP-04	Powstanie i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów		3	NiM_W01, NiM_U02, NiM_K01
TP-05	Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora		3	NiM_W01, NiM_U02, NiM_K01
TP-06	Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania		3	NiM_W02, NiM_K01
TP-07	Komunikacja niewerbalna w podstawowych interakcjach negocjacji, przeszkody skutecznej komunikacji		4	NiM_W02, NiM_U01, NiM_U02, NiM_K01
TP-08	Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych		3	NiM_W01, NiM_W02, NiM_U01, NiM_K01
TP-09	Negocjacje konfrontacyjne i stosowane techniki		3	NiM_W01, NiM_W02, NiM_U01, NiM_K01

ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)

Literatura podstawowa (powinna być dostępna dla studenta w uczelnianej bibliotece):

1. Magdalena Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, 2. Wydanie, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2018.
2. Stanisław Leszek Stadniczeńko (red.), Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2006.

Literatura uzupełniająca:

1. Krzysztof Płeszka, Janina Czapska, Michał Araszkiewicz, Mateusz Pękala (red.), Mediacja: teoria, normy, praktyka, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2017.
2. Anna Kalisz, Adam Zienkiewicz, Mediacja sądowa i pozasądowa: zarys wykładu, Warszawa: Wolters Kluwer, 2014.
3. Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów / Warren H. Schmidt ; tł. Tomasz Rzychoń. - Gliwice: Helion, 2005.
4. Ewa Małgorzata Cenker, Negocjacje, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, 2002.

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 osiągniecie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #
	Wiedza	ćwiczenia	
NiM_W01	TP_01, TP_02, TP_03, TP_04, TP_05, TP_08, TP_09	ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	Zaliczenie ustne
NiM_W02	TP_01, TP_02, TP_03, TP_06, TP_07, TP_08, TP_09	ćwiczenia: pogadanka, elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	Zaliczenie ustne
	Umiejętności	ćwiczenia	
NiM_U01	TP_01, TP_02, TP_03, TP_07, TP_08, TP_09	ćwiczenia: praca w grupach, pogadanka, burza mózgów	Zaliczenie ustne
NiM_U02	TP_04, TP_05, TP_07	ćwiczenia: praca w grupach, pogadanka, burza mózgów	Zaliczenie ustne
	Kompetencje społeczne	ćwiczenia	
NiM_K01	TP_01, TP_02, TP_03, TP_04, TP_05, TP_06, TP_07, TP_08, TP_09	ćwiczenia: praca w grupach	Zaliczenie ustne

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 osiągniecia 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 inna osobą prowadzącą zajęcia	30
Praca własna studenta - przygotowanie do zajęć - 5 - przygotowanie do zaliczenia - 8 - czytanie wskazanej literatury - 7	20
SUMA GODZIN:	50

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)

<table>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2">Liczba punktów ECTS</td></tr>
<tr><td rowspan="2">SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPISANYCH DO ZAJĘĆ</td><td>Praca studenta wymagająca bezpośredniego kontaktu z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia</td><td rowspan="2">Ogółem: 2</td><td>1,2</td></tr>
<tr><td>Praca własna studenta</td><td>0.8</td></tr>
<tr><td colspan="4">* godziny lekcyjne, czyli 1 godz. oznacza 45 min;</td></tr>
<tr><td colspan="4">OPIS PRACY WŁASNJE STUDENTA:</td></tr>
<tr><td colspan="4">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.</td></tr>
<tr><td colspan="4">NiM_W01, NiM_W02, NiM_U01, NiM_U02 – zaliczenie ustne</td></tr>
<tr><td colspan="4">KRYTERIA OCENIANIA</td></tr>
<tr><td colspan="4">Ocena kształtująca:
Pierwsza wstępna ocena studenta przeprowadzona ustnie pod kątem wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych</td></tr>
<tr><td colspan="4">Ocena podsumowująca:
Na ocenę dostateczną student zna istotę oraz niektóre modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategie i techniki negocjacji, niektóre elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także w zarysie znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji. Potrafi przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach, twórczo rozwiązywać niektóre problemy negocjacyjne, przeprowadzić mediacje zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę popełniając błędy. W ograniczonym stopniu jest gotów do podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami

Na ocenę dobrą student zna istotę oraz większość modeli negocjacji i mediacji, stylów i faz mediacji oraz strategii i technik negocjacji, elementów komunikacji oraz form komunikowania, zna znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji. Potrafi poprawnie przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach, twórczo rozwiązywać problemy negocjacyjne, przeprowadzić mediacje zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę. W zadowalającym stopniu jest gotów do podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami

Na ocenę bardzo dobrą student zna istotę oraz modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategie i techniki negocjacji, elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji. Potrafi bezbłędnie przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach, twórczo rozwiązywać problemy negocjacyjne, przeprowadzić mediacje zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę. W szerokim zakresie jest gotów do podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami.</td></tr>
</table>

INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA B-LEARNINGU
INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA E-LEARNINGU Zajęcia są przygotowywane do realizacji w formie 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.