

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 rozpoczynający się w roku akademickim 2023/2024
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Bezpieczeństwo wewnętrzne, II stopnia, profil praktyczny	
Język wykładowy: polski	Rodzaj zajęć: zajęcia kształcenia ogólnego
Rok studiów: I	Semestr: 1
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2	Koordinator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail:

Jednostka organizacyjna: Instytut Ekonomii i Zarządzania

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: pogłębienie wiedzy w zakresie teoretycznych i praktycznych aspektów negocjacji i mediacji.

EFEKTY UCZENIA SIĘ OKREŚLONE DLA ZAJĘĆ I ICH ODNIESIENIE 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

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 one od formy zajęć.

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)	
Wiedzy - zna i rozumie				
NiM_W_01	istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategię i techniki negocjacji		K_W01	
Umiejętności - potrafi				
NiM_U_01	przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategię i techniki stosowane w negocjacjach		K_U04	
NiM_U_02	przeprowadzić mediację zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę		K_U04	
Kompetencji społecznych - jest gotów do				
NiM_K_01	podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami		KK_02	
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 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	Definicja negocjacji, logika negocjowania, strategię a taktyki negocjacyjne	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-02	Przygotowanie negocjacji	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja

TP-03	Modele negocjacji (harwardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbischa i Martina Simsa)	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-04	Powstanie i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów.	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-05	Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-06	Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-07	Komunikacja niewerbalna w podstawowych interakcjach negocjacji, przeszkody skutecznej komunikacji	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-08	Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-09	Negocjacje konfrontacyjne i stosowane techniki	x	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja

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.

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 Pleszka, 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. Warren H. Schmidt, Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów, Gliwice: Helion, 2005.
4. Ewa Małgorzata Cenker, Negocjacje, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, 2002.

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 PRZYPIŚNANYCH 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:

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.

Czytanie wskazanej literatury, przygotowanie do zaliczenia, przygotowanie referatu i prezentacji, przygotowanie zadania praktycznego - NiM_W_01, NiM_U_01, NiM_U_02, NiM_K_01 - zaliczenie pisemne, referat, prezentacja, obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja aktywność w dyskusji stanowi dodatkowy element mogący wpłynąć na ocenę końcową

KRYTERIA OCENIANIA

Ocena kształtująca:

Forma i warunki zaliczenia ćwiczeń:

- 1) Zaliczenie na ocenę
- 2) Kolokwium pisemne
- 3) Frekwencja 100% (udział w ćwiczeniach jest obowiązkowy – zgodnie z Regulaminem studiów).
- 4) Zaliczenie na ocenę pozytywną, co najmniej dostateczną treści programowych realizowanych podczas ćwiczeń
- 5) Przedłożenie przez studenta nauczycielowi prowadzącemu ćwiczenia prezentacji, referatu we wskazanym przez nauczyciela terminie lub najpóźniej dwa dni przed zakończeniem ćwiczeń

Ocena podsumowująca:

- 1) Student w czasie zajęć potrafi prowadzić dyskusję na tematy kontrowersyjne i budzące emocje dotyczące negocjacji i mediacji. Posługuje się przy tym w sposób rzeczowy argumentami z literatury przedmiotu i aktywnie słuchając innych uczestników dyskusji.
- 2) Nauczyciel prowadzący zajęcia sprawdza efekty uczenia się obserwując studenta demonstrującego umiejętność i ocenia poziom osiągnięcia efektu uczenia się.
- 3) Ocena końcowa jest średnią ocen z wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

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.

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

Zajęcia są przygotowywane do kształcenia na odległość