

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 2023-2024
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Praca socjalna, studia drugiego stopnia, profil praktyczny	
Język wykładowy: Polski	Rodzaj zajęć: Zajęcia kształcenia ogólnego
Rok studiów: II	Semestr: IV
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2	Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: Emilia Głowniak-Józefczak, mgr emilia.glowniak-jozefczak@pansjar.edu.pl
Jednostka organizacyjna: Wydział Ochrony Zdrowia	

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: Zajęcia mają na celu zapoznanie studentów z istotą konfliktów oraz sposobami ich rozwiązywania - negocjacje i mediacje. W trakcie zajęć studenci będą mieli okazję w praktyczny sposób (symulacje) kształtować i rozwijać umiejętności negocjacyjne i mediacyjne oraz nabywać umiejętności zdefiniowania pojęcia negocjacji i mediacji, a także wskazać różnic między nimi, nabywać wiedzę o mediacjach oraz strategiach i modelach negocjacyjnych w pracy socjalnej, rozwijać umiejętności argumentowania w negocjacjach, rozwijać umiejętności wyboru adekwatnych technik negocjacyjnych, przejawiać postawy neutralności w prowadzonych negocjacjach.

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 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				
W_01	W pogłębionym stopniu zna istotę oraz poszczególne modele negocjacji i mediacji, style i fazy mediacji oraz strategie i techniki negocjacji.		K_W08	
W_02	W pogłębionym stopniu zna poszczególne elementy komunikacji oraz formy komunikowania, a także znaczenie komunikacji niewerbalnej w podstawowych interakcjach negocjacji		K_W03	
Umiejętności – potrafi				
U_01	W pogłębionym stopniu potrafi przygotować i przeprowadzić negocjacje stosując strategie i techniki stosowane w negocjacjach.		K_U01	
U_02	W pogłębionym stopniu potrafi przeprowadzić mediacje zgodnie z procedurą i sporządzić ugodę.		K_U04	
Kompetencji społecznych - jest gotów do				
K_01	Podjęcia negocjacji i mediacji zgodnie z wypracowanymi zasadami i procedurami.		K_K04	
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	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, strategie a taktyki negocjacyjne	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-02	Przygotowanie negocjacji	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-03	Modele negocjacji (harvardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbischsa i Martina Simsa)	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja

TP-04	Powstanie i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów.	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-05	Istota, definicja i style mediacji, charakterystyka osoby mediatora	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-06	Elementy procesu komunikacji, formy i typy komunikowania, sztuka słuchania	ćwiczenia:	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	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-08	Negocjacje integracyjne i typy rozwiązań integracyjnych	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	kolokwium pisemne, referat, prezentacja obserwacja, zadania praktyczne, dyskusja
TP-09	Negocjacje konfrontacyjne i stosowane techniki	ćwiczenia:	ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, przygotowanie samodzielnej prezentacji, referaty, dyskusje elementy wykładu konwersatoryjnego i problemowego, burza mózgów	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):

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

Literatura uzupełniająca:

- Krzysztof Płeszka, Janina Czapska, Michał Araszkiwicz, Mateusz Pękala (red.), Mediacja: teoria, normy, praktyka, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2017.
- Anna Kalisz, Adam Zienkiewicz, Mediacja sądowa i pozasądowa: zarys wykładu, Warszawa: Wolters Kluwer, 2014.
- Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów / Warren H. Schmidt ; tł. Tomasz Rzychoń. - Gliwice: Helion, 2005.
- 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)			
		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:			
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	Symbol efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy	Metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej
ćwiczenia	czytanie wskazanej literatury, przygotowanie do zaliczenia przygotowanie referatu i prezentacji przygotowanie zadania praktycznego	W_01, W_02, U_01, U_02, 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:			
<ul style="list-style-type: none"> • Zaliczenie na ocenę • Kolokwium pisemne • Frekwencja 100% (udział w ćwiczeniach jest obowiązkowy – zgodnie z Regulaminem studiów). • Zaliczenie na ocenę pozytywną, co najmniej dostateczną treści programowych realizowanych podczas ćwiczeń • Przedłożenie przez studenta nauczycielowi prowadzącemu ćwiczenia prezentacji, referatu we wskazanym przez nauczyciela terminie lub najpóźniej dwa dni przed zakończeniem ćwiczeń 			

Ocena podsumowująca:

- 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.
- Nauczyciel prowadzący zajęcia sprawdza efekty uczenia się obserwując studenta demonstrującego umiejętność i ocenia poziom osiągnięcia efektu uczenia się.
- 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 ugody popelniając 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 ugody. 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 ugody. 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 realizacji w formie e-learningu. Teams.