

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 2024/2025	
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: 4	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2		Koordynator zajęć Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail: Yuriy Pachkovskyy, prof. dr hab., yuriy.pachkovskyy@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			
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 strategię 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 strategię i techniki stosowane w negocjacjach.	K_U01		
U_02	W pogłębionym stopniu potrafi przeprowadzić mediację 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		
TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO FORM ZAJĘĆ I METOD OCENIANIA				
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	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 (harwardzki, według Karla Berkela, metoda negocjacji Thomasa Gordona oraz według Lutza Schwäbischa 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
ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)				
Literatura podstawowa:				
- 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 Pleszka, Janina Czapska, Michał Araszkiewicz, 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 WŁASNJE STUDENTA:				

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:

- Zaliczenie na ocenę
- Kolokwium pisemne
- 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 ugodę popołniając 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 realizacji w formie e-learningu. Teams.