


| I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE) | | | | | | | | |
|--|--|-----------|--|--------------|-----------|------------|--|-------------|
| Negocjacje i mediacje | | | | | | | | |
| Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek: | | | <div><div>Akademia ANSiM Akademia Nauk Stosowanych Wydział Nauk Społecznych</div></div> <div>Akademia Nauk Społecznych i Medycznych w Lublinie</div> | | | | | |
| Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia: | | | Praca socjalna – studia I stopnia | | | | | |
| Profil kształcenia: | | | PRAKTYCZNY | | | | | |
| Nazwa specjalności: | | | Nie dotyczy | | | | | |
| Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe) | | | Do wyboru / powiązany z przygotowaniem zawodowym | | | | | |
| Rok / Semestr: | | | I / 2 | | | | | |
| Osoba koordynująca przedmiot: | | | Dr Emilia Żerel, prof. ANSiM | | | | | |
| Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów): | | | Brak | | | | | |
| II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN | | | | | | | | |
| | Wykład | Ćwiczenia | Konwersatorium | Laboratorium | Warsztaty | Seminarium | Praktyki | Suma godzin |
| Studia stacjonarne | | | | | | | | |
| Studia niestacjonarne | | | 10 | | | | | 50 |
| III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH | | | | | | | | |
| Formy zajęć | | | Metody dydaktyczne | | | | | |
| Konwersatorium | | | Wykład konwersatoryjny z dyskusją i analizą wybranych przypadków; projekt. | | | | | |
| IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIEM DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA KIERUNKU I OBSZARÓW | | | | | | | | |
| Lp. | Opis przedmiotowych efektów uczenia się | | | | | | Odniesienie do efektu kierunkowego | |
| Wiedza: | | | | | | | | |
| P_W01 | Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu rodzaje kryzysów społecznych, sposoby ich rozwiązywania, w szczególności w drodze negocjacji i mediacji. | | | | | | PS1P_W01 PS1P_W02 PS1P_W03 PS1P_W05 | |
| P_W02 | Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu style, metody, techniki negocjacji i mediacji, główne bariery komunikacyjne w relacjach interpersonalnych. | | | | | | PS1P_W01 PS1P_W02 PS1P_W03 PS1P_W05 PS1P_W17 | |
| P_W03 | Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu metody manipulacji i towarzyszące im czynniki emocjonalne i motywacyjne. | | | | | | PS1P_W01 PS1P_W02 PS1P_W03 PS1P_W05 | |
| Umiejętności: | | | | | | | | |
| P_U01 | Potrafi zastosować w praktyce poznane zasady, metody i techniki mediacji i negocjacji. | | | | | | PS1P_U02 PS1P_U03 PS1P_U07 | |
| P_U02 | Potrafi zaplanować i wdraża strategię negocjacyjną adekwatnie do zdiagnozowanej wcześniej sytuacji. | | | | | | PS1P_U09 PS1P_U15 | |

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| P_U03 | Potrafi się dostosować do rozmówcy, dzięki nabytym umiejętnościom komunikacyjnym i interpersonalnym, stosownie do konkretnego przypadku.. | PS1P_U06 | | |
| Kompetencje społeczne: | | | | |
| P_K01 | Jest gotów do komunikowania się i nawiązywania relacji, wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji i mediacji. | PS1P_K01 PS1P_K04 PS1P_K06 | | |
| P_K02 | Jest gotów do prowadzenia negocjacji i mediacji z szacunkiem i empatią do innych osób. | PS1P_K01 PS1P_K02 | | |
| V. TREŚCI KSZTAŁCENIA | | | | |
| Lp. | Konwersatorium | Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się | | |
| T1 | Konflikt społeczny - istota, cechy i typy. Definicja konfliktu. Cechy konfliktu. Fazy - dynamika konfliktu. Typy konfliktu. Przyczyny, skutki konfliktu społecznego. | P_W01 | | |
| T2 | Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów. Pojęcie negocjacji. Style negocjacji. Przebieg negocjacji. Zasady negocjacji. Strategie negocjacyjne. | P_W01, P_W02 P_W03, P_U01 P_U02, P_U03 | | |
| T3 | Przebieg negocjacji. Przygotowanie. Otwarcie . Gra środkowa - rozwinięcie. Gra końcowa. | P_W02, P_W03 P_U01, P_U02 P_U03, P_K01 P_K02 | | |
| T4 | Negocjacje w różnych kulturach świata. Różnice kulturowe w komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Styl negocjowania w podstawowych rodzajach kultur (wg R. Gestelanda, G. Hofstede, E. Halla). | P_W02, P_W03 P_U01, P_U02 P_U03, P_K01 P_K02 | | |
| T5 | Mediacje w negocjacjach. Pojęcie i istota mediacji. Etapy mediacji. Błędy w mediacji. | P_W02, P_W03 P_K01, P_K02 | | |
| T6 | Etyczne aspekty negocjacji i mediacji. Czynniki nieetycznych zachowań w negocjacjach . Obszary nieetycznych zachowań. | P_U01, P_U02 P_U03, P_K01 P_K02 | | |
| VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ | | | | |
| Efekty uczenia się | Metoda weryfikacji | Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU | | |
| Wiedza: | | | | |
| P_W01 | Zadanie praktyczne / projekt | T1, T2 | | |
| P_W02 | Zadanie praktyczne / projekt | T2, T3, T4, T5 | | |
| P_W03 | Zadanie praktyczne / projekt | T2, T3, T4, T5 | | |
| Umiejętności: | | | | |
| P_U01 | Zadanie praktyczne / projekt | T2, T3, T4, T5, T6 | | |
| P_U02 | Zadanie praktyczne / projekt | T2, T3, T4, T5, T6 | | |
| P_U03 | Zadanie praktyczne / projekt | T2, T3, T4, T6 | | |
| Kompetencje społeczne: | | | | |
| P_K01 | Zadanie praktyczne / projekt | T3, T4, T6 | | |
| P_K02 | Zadanie praktyczne / projekt | T3, T4, T6 | | |
| VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ | | | | |
| Efekty uczenia się | Ocena niedostateczna Student nie zna, nie rozumie, nie potrafi, nie jest gotów: | Zakres ocen 3,0-3,5 Student zna, rozumie, potrafi, jest gotów | Zakres ocen 4,0-4,5 Student zna, rozumie, potrafi, jest gotów | Ocena bardzo dobra Student zna, rozumie, potrafi, jest gotów |
| Forma zaliczenia– zadanie praktyczne / projekt. Opracowane zadania praktyczne / projekty oceniane są w oparciu o następującą skalę punktową: 0-50% pkt – ocena niedostateczna (2,0), 51-60% pkt – ocena dostateczna (3,0), | | | | |

61-70% pkt – ocena dostateczna plus (3,5),
 71-80% pkt – ocena dobra (4,0),
 81-90% pkt – ocena dobra plus (4,5),
 91-100% pkt – ocena bardzo dobra (5,0).

VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS

| Rodzaj aktywności ECTS | Obciążenie studenta | |
|--|-----------------------|--------------------------|
| | Studia stacjonarne | Studia niestacjonarne |
| Udział w zajęciach dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) | | 10 |
| Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych | | 20 |
| Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych | | 20 |
| Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS | | 50 / 2,0 |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem | | 10 / 0,4 |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym | | 50 / 2,0 |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć do wyboru | | 50 / 2,0 |

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Literatura podstawowa przedmiotu:

Cetera M., Tabernacka M., Leksykon mediacji, Difin 2023.

Kowalewski P., Profesjonalne negocjacje. Psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych, Onepress, 2022.

Literatura uzupełniająca przedmiotu:

Gracz L., Słupińska K., Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty, Edu-Libri, 2018.