|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| NEGOCJACJE I MEDIACJE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:** | | | | | | | **AKADEMIA NAUK SPOŁECZNYCH I MEDYCZNYCH**  **W LUBLINIE**  **AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH**  WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH | | | | | | | | | | | |
| **Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:** | | | | | | | Socjologia, studia I stopnia | | | | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia:** | | | | | | | OGÓLNOAKADEMICKI | | | | | | | | | | | |
| **Nazwa specjalności:** | | | | | | | nie dotyczy | | | | | | | | | | | |
| **Rodzaj modułu kształcenia:** | | | | | | | zajęcia do wyboru | | | | | | | | | | | |
| **Rok / Semestr:** | | | | | | | II/IV | | | | | | | | | | | |
| **Osoba koordynująca przedmiot:** | | | | | | | **dr Anna Skiert** | | | | | | | | | | | |
| **Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):** | | | | | | | Wiedza na temat podstawowych procesów funkcjonowania ludzi w organizacji; znajomość zagadnień relacji społecznych | | | | | | | | | | | |
| II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | **Wykład** | **Ćwiczenia** | **Konwersatorium** | | **Laboratorium** | | **Warsztaty** | **Projekt** | | | **Seminarium** | | **Konsultacje** | | **Egzamin/zaliczenie** | | **Suma godzin** |
| **Studia stacjonarne** | |  |  | 28 | |  | |  |  | | |  | | 2 | | 2 | | **32** |
| **Studia niestacjonarne** | |  |  | 16 | |  | |  |  | | |  | | 2 | | 2 | | **20** |
| III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Formy zajęć** | | | | | **Metody dydaktyczne** | | | | | | | | | | | | | |
| **konwersatorium** | | | | | Konwersatorium, dyskusja, prezentacja multimedialna, praca w małych grupach, analiza przypadku | | | | | | | | | | | | | |
| IV.  PRZEDMIOTOWE EFEKTY KSZTAŁCENIA  Z ODNIESIEM DO EFEKTÓW KSZTAŁCENIA DLA KIERUNKU I OBSZARÓW | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Lp.** | | **Opis przedmiotowych efektów kształcenia** | | | | | | | | | | | | | | | **Odniesienie do efektu kierunkowego** | |
| **Wiedza:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_W01 | | Student ma wiedzę na temat podstawowych konfliktów, ich przyczyn oraz rodzajów. | | | | | | | | | | | | | | | K\_W06 K\_W07 | |
| P\_W02 | | Student potrafi określić czym są negocjacje i wskazać na podstawowe techniki negocjacyjne. | | | | | | | | | | | | | | | K\_W06 K\_W07 | |
| P\_W03 | | Student ma wiedzę na temat specyfiki procesu prowadzenia mediacji i metod mediacyjnych. | | | | | | | | | | | | | | | K\_W06 K\_W07 | |
| **Umiejętności:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_U01 | | Potrafi określić skutki konfliktów w wymiarze relacji interpersonalnych. | | | | | | | | | | | | | | | K\_U12 K-U14 K\_U16 | |
| P\_U02 | | Umie wskazać na znaczenie negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów. | | | | | | | | | | | | | | | K\_U12 K-U14 K\_U16 | |
| P\_U03 | | Opisuje znaczenie i skuteczność procesu mediacji w sporach społecznych. | | | | | | | | | | | | | | | K\_U12 K-U14 K\_U16 | |
| **Kompetencje społeczne:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_K01 | | Student umie komunikować się z zespołem i przekazywać ważne informacje. | | | | | | | | | | | | | | | K\_K02 K\_K03 K\_K08 | |
| P\_K02 | | Student potrafi budować racjonalne argumenty w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | | | | | | | | | | | | K\_K03 K\_K07 | |
| V. TREŚCI KSZTAŁCENIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Lp.** | | **Konwersatoria** | | | | | | | | | | | | | | | **Odniesienie do przedmiotowych efektów kształcenia** | |
| KW1 | | Istota konfliktów międzyludzkich (przyczyny powstawania, rodzaje, sposoby ich diagnozowania). | | | | | | | | | | | | | | | P\_W01 P\_U01 P\_K01 | |
| KW2 | | Negocjacje jako metody rozwiazywania konfliktów. | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02 P\_U02 P\_K01 P\_K02 | |
| KW3 | | Metody i techniki negocjacyjne. | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02 P\_U02 P\_K01 P\_K02 | |
| KW4 | | Cechy skutecznego negocjatora. | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02 P\_U02 P\_K01 P\_K02 | |
| KW5 | | Etapy negocjacji . | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02 P\_U02 P\_K01 P\_K02 | |
| KW6 | | Błędy w procesie negocjacji (uwarunkowania kulturowe, społeczne). | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02 P\_U02 P\_K01 P\_K02 | |
| KW7 | | Mediacje jako forma rozwiązywania . | | | | | | | | | | | | | | | P\_W03 P\_U03 P\_K01 P\_K02 | |
| KW8 | | Metody i techniki mediacyjne. | | | | | | | | | | | | | | | P\_W03 P\_U03 P\_K01 P\_K02 | |
| VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW KSZTAŁCENIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Efekty kształcenia** | **Metoda weryfikacji** | | | | | | | | | | | | **Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EK** | | | | | |
| **Wiedza:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_W01 | Zaliczenie pisemne. | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| P\_W02 | Zaliczenie pisemne. | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| P\_W03 | Zaliczenie pisemne, prezentacja, wypowiedź ustna, zadanie zespołowe, obserwacja. | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| **Umiejętności:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_U01 | Zaliczenie pisemne, prezentacja, wypowiedź ustna, zadanie zespołowe, obserwacja. | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| P\_U02 | Zaliczenie pisemne, prezentacja, wypowiedź ustna, zadanie zespołowe, obserwacja. | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| P\_U03 | Zaliczenie pisemne, prezentacja, wypowiedź ustna, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8W8 | | | | | |
| **Kompetencje społeczne:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_K01 | Obserwacja i ocena wykonania zadania praktycznego. | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| P\_K02 | Obserwacja i ocena wykonania zadania praktycznego | | | | | | | | | | | | Kw1- Kw8 | | | | | |
| VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Efekty kształcenia** | | **Ocena niedostateczna**  Student nie zna i nie rozumie/nie potrafi/nie jest gotów: | | | | **Zakres ocen 3,0-3,5**  Student zna i rozumie/ potrafi/jest gotów: | | | | **Zakres ocen 4,0-4,5**  Student zna i rozumie/ potrafi/jest gotów: | | | | | **Ocena bardzo dobra**  Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów: | | | |
| P\_W01 | | zdefiniować pojęcia konflikt, nie wie jakie są jego oraz rodzaje | | | | zdefiniować pojęcie konfliktu, | | | | zdefiniować pojęcie konfliktu, wie jakie są jego przyczyny | | | | | zdefiniować pojęcie konfliktu, wie jakie są jego przyczyny oraz rodzaje | | | |
| P\_W02 | | określić czym są negocjacje i wskazać na podstawowe techniki negocjacyjne | | | | określić czym są negocjacje | | | | określić czym są negocjacje i wskazać na podstawowe techniki negocjacyjne | | | | | określić czym są negocjacje i wskazać na podstawowe techniki negocjacyjne, potrafi wskazać rolę negocjacji w procesie rozwiazywania ważnych sporów społecznych | | | |
| P\_W03 | | określić na czym polega specyfika procesu prowadzenia mediacji i nie zna podstawowych metod mediacyjnych | | | | określić na czym polega specyfika procesu prowadzenia mediacji | | | | określić na czym polega specyfika procesu prowadzenia mediacji i nie zna podstawowych metod mediacyjnych | | | | | określić na czym polega specyfika procesu prowadzenia mediacji i nie zna podstawowych metod mediacyjnych; jest świadomy różnic pomiędzy negocjacjami a mediacjami pokazując określone przykłady | | | |
| P\_U01 | | określić skutków konfliktów w wymiarze relacji interpersonalnych. | | | | w stopniu podstawowym określić skutki konfliktów w wymiarze relacji interpersonalnych. | | | | określić skutki konfliktów w wymiarze relacji interpersonalnych; wskazuje na konflikt jako formę patologii społecznych | | | | | w stopniu podstawowym określić skutki konfliktów w wymiarze relacji interpersonalnych; wskazuje na konflikt jako formę patologii społecznych; jest świadomy również konstruktywnej roli konfliktów w społeczeństwie | | | |
| P\_U02 | | wskazać na znaczenie negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów | | | | wskazać na znaczenie negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów | | | | wskazać na znaczenie negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów, podaje przykłady zastosowań negocjacji | | | | | wskazać na znaczenie negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów, podaje przykłady zastosowań negocjacji; jest świadomy roli liderów w rozwiązywaniu negocjacji | | | |
| P\_U03 | | opisać znaczenia i skuteczności procesu mediacji w sporach społecznych | | | | opisać znaczenie i skuteczność mediacji w sporach społecznych | | | | opisać znaczenie i skuteczność procesu mediacji w sporach społecznych; podaje przykłady procesów mediacyjnych | | | | | opisać znaczenia i skuteczność procesu mediacji w sporach społecznych; podaje przykłady procesów mediacyjnych i potrafi wskazać ich rolę | | | |
| P\_K01 | | komunikować się z zespołem i przekazywać ważnych informacje | | | | komunikować się z zespołem | | | | komunikować się z zespołem i przekazywać ważnych informacje | | | | | komunikować się z zespołem i przekazywać ważnych informacje; wie jakie cechy powinien mieć dobry negocjator i mediator | | | |
| P\_K02 | | budować racjonalnych argumentów w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | budować racjonalnych argumentów w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | | | | | | | | | |
| VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Rodzaj aktywności**  **ECTS** | | | | | | | | | | | **Obciążenie studenta** | | | | | | | |
| **Studia**  **stacjonarne** | | | | | | **Studia niestacjonarne** | |
| Udział w zajęciach dydaktycznych – SUMA godzin – z punktu II | | | | | | | | | | | 28 | | | | | | 16 | |
| Udział w zaliczeniach i/lub egzaminach | | | | | | | | | | | 2 | | | | | | 2 | |
| Udział w konsultacjach | | | | | | | | | | | 2 | | | | | | 2 | |
| Projekt / esej | | | | | | | | | | |  | | | | | |  | |
| Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych | | | | | | | | | | | 37 | | | | | | 49 | |
| Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych | | | | | | | | | | | 6 | | | | | | 6 | |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS** | | | | | | | | | | | **75/3 ECTS** | | | | | | **75/3 ECTS** | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem | | | | | | | | | | | 32/1,3 ECTS | | | | | | 20/0,8 ECTS | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym | | | | | | | | | | |  | | | | | |  | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym | | | | | | | | | | |  | | | | | |  | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z przygotowaniem do prowadzenia badań | | | | | | | | | | |  | | | | | |  | |
| IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura podstawowa przedmiotu:**   * Z. Uniszewski, Konflikty i negocjacje, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000. * S. P. Morreale, B. H. Spitzberg, J. K. Barge, Komunikacja między ludźmi, PWN: Warszawa 2007. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura uzupełniająca przedmiotu:**   * R. Fisher, W. Ury, W. Patron, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2004. * R. Fisher, W. Ury, Odchodząc od NIE, PWE, Warszawa 1995. * G. Kenneddy, Negocjować można wszystko, Studio EMKA, Warszawa 1999. * D. Tkaczewski, Mechanizmy wpływu społecznego i manipulacja językowa – czeskie przypadki, Uniwersytet Śląski w Katowicach, Katowice 2010. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Inne materiały dydaktyczne:** materiały do zajęć opracowane przez wykładowcę, studia przypadków | | | | | | | | | | | | | | | | | | |