#### **karta przedmiotu**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | **Mediacje i negocjacje w pomocy społecznej** |

1. Usytuowanie przedmiotu w systemie studiów

|  |  |
| --- | --- |
| 1.1. Kierunek studiów | Praca socjalna |
| 1.2. Forma i ścieżka studiów | Niestacjonarne |
| 1.3. Poziom kształcenia | Studia I stopnia |
| 1.4. Profil studiów | Praktyczny |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.5. Specjalność | - |
| 1.6. Koordynator przedmiotu | Agnieszka Oparowska-Drąg |

2. Ogólna charakterystyka przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| 2.1. Przynależność do grupy przedmiotu | Kierunkowy/Praktyczny |
| 2.2. Liczba ECTS | 3 |
| 2.3. Język wykładów | Polski |
| 2.4. Semestry, na których realizowany jest przedmiot | V |
| 2.5.Kryterium doboru uczestników zajęć | - |

1. Efekty uczenia się i sposób prowadzenia zajęć
   1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| Lp. | Cele przedmiotu |
|
| C1 | Zapoznanie z podstawowymi rodzajami konfliktów oraz stylów ich rozwiązywania |
| C2 | Przekazanie wiedzy o procedurach prowadzenia negocjacji i mediacji i podstawowych technikach negocjacyjnych |
| C3 | Nabycie umiejętności rozwiązywania konfliktów grupowych i indywidualnych oraz etycznego i skutecznego prowadzenia negocjacji oraz mediacji |

* 1. Przedmiotowe efekty uczenia się, z podziałem na wiedzę, umiejętności i kompetencje, wraz z odniesieniem do kierunkowych efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Opis przedmiotowych efektów  uczenia się | Odniesienie do  kierunkowych efektów  uczenia się (symbole) | Sposób realizacji (zaznaczyć „X”) | | | |
| ST | | NST | |
| Zajęcia na Uczelni | Zajęcia na  platformie | Zajęcia na Uczelni | Zajęcia na  platformie |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **wiedzy** zna i rozumie | | | | | | |
| W1 | Zna istotę konfliktów oraz sposób ich rozwiązywania | PS\_W07  PS\_W11  PS\_W17 |  |  | X |  |
| W2 | Rozumie, czym są negocjacje, mediacje arbitraż |  |  | X |  |
| W3 | Identyfikuje obszary stosowania negocjacji i mediacji |  |  | X |  |
| W4 | opisuje etapy procesu negocjacyjnego i mediacyjnego |  |  | X |  |
| W5 | Zna strategie i techniki negocjacji i mediacji |  |  | X |  |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **umiejętności** potrafi | | | | | | |
| U1 | Analizować sytuacje konfliktowe i strategie ich rozwiązania | PS\_U08  PS\_U11  PS\_U15 |  |  | X |  |
| U2 | Zaplanować procesy negocjacyjne i mediacyjne |  |  | X |  |
| U3 | Rozpoznawać różne style negocjacji i techniki negocjacyjne |  |  | X |  |
| U4 | Wykorzystywać techniki wpływu społecznego oraz mowę ciała podczas negocjacji i mediacji |  |  | X |  |
| Po zaliczeniu przedmiotu student w zakresie **kompetencji społecznych** jest gotów do | | | | | | |
| K1 | Przejawiania pozytywnej postawy wobec negocjacji opartych o zasady; | PS\_K05  PS\_K08 |  |  | X |  |
| K2 | Jasnej i skutecznej komunikacji interpersonalnej |  |  | X |  |

3.3. Formy zajęć dydaktycznych i ich wymiar godzinowy - Studia stacjonarne (ST), Studia niestacjonarne (NST)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ścieżka | Wykład | Ćwiczenia | Projekt | Warsztat | Laboratorium | Seminarium | Lektorat | Zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość w formie .................... | Inne | **Punkty ECTS** |
| **NST** |  |  | 10 |  |  |  |  |  |  | 3 |

3.4. Treści kształcenia (oddzielnie dla każdej formy zajęć: (W, ĆW, PROJ, WAR, LAB, LEK, INNE). Należy zaznaczyć (X), w jaki sposób będą realizowane dane treści (zajęcia na uczelni lub zajęcia na platformie e-learningowej prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość)

RODZAJ ZAJĘĆ: PROJEKT

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Treść zajęć | Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się | Sposób realizacji (zaznaczyć „X”) | | | |
| ST | | NST | |
| **Zajęcia na Uczelni** | **Zajęcia na  platformie** | **Zajęcia na Uczelni** | **Zajęcia na  platformie** |
| 1. | Istota, rodzaje i źródła konfliktów. Psychologia konfliktu | W1 |  |  | X |  |
| 2. | Style rozwiązywania konfliktów | W1, U1 |  |  | X |  |
| 3. | Istota, style i techniki negocjacji | W2, W3,W5,U3 |  |  | X |  |
| 4. | Przebieg negocjacji | W4,U2, K1 |  |  | X |  |
| 5. | Istota, cel, zasady i przebieg mediacji | W2,W3, W4,W5,U2 |  |  | X |  |
| 6. | Kompetencje komunikacyjne w mediacjach i negocjacjach | U4,K2 |  |  | X |  |
| 7. | Analiza konkretnych sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych. | W3, U1,U2, |  |  | X |  |

3.5. Metody weryfikacji efektów uczenia się (wskazanie i opisanie metod prowadzenia zajęć oraz weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się oraz sposobu dokumentacji)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Efekty przedmiotowe | Metody dydaktyczne | Metody weryfikacji efektów uczenia się | Sposoby dokumentacji |
| WIEDZA | | | |
| W1-W5 | Wykład informacyjno-konwersatoryjny z wykorzystaniem multimediów, pogadanka, praca w grupie | Wykonanie projektu/analiza sytuacji problemowej klienta (rodziny)   1. Analiza sytuacji problemowej 2. Przygotowanie do mediacji lub negocjacji- wstępna analiza stanowisk, zidentyfikowanie kluczowych problemów, 3. Zaplanowanie negocjacji/mediacji- ustalenie zasad, identyfikacja interesów i potrzeb, generowanie rozwiązań, wybór rozwiązań i wypracowanie porozumienia 4. Podsumowanie i ocena- ewaluacja i wnioski studenta | Oceniony projekt wykorzystujący wiedzę, umiejętności studenta i kompetencje |
| UMIEJĘTNOŚCI | | | |
| U1-U4 | Analiza konkretnych sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych (studium przypadku), praca w grupie | Wykonanie projektu/analiza sytuacji problemowej klienta (rodziny) | Oceniony projekt wykorzystujący wiedzę, umiejętności studenta i kompetencje |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | | |
| K1-K2 | Analiza konkretnych sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych (studium przypadku) | Wykonanie projektu/analiza sytuacji problemowej klienta (rodziny) | Oceniony projekt wykorzystujący wiedzę, umiejętności studenta i kompetencje |

3.6. Kryteria oceny osiągniętych efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Efekt uczenia się | Na ocenę 3 lub „zal.”  student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do | Na ocenę 3,5 student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do | Na ocenę 4 student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do | Na ocenę 4,5 student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do | Na ocenę 5 student zna i rozumie/potrafi/jest gotów do |
| W | 51-60% wiedzy wskazanej w efektach uczenia się | 61-70% wiedzy wskazanej w efektach uczenia się | 71-80% wiedzy wskazanej w efektach uczenia się | 81-90% wiedzy wskazanej w efektach uczenia się | 91-100% wiedzy wskazanej w efektach uczenia się |
| U | 51-60% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 61-70% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 71-80% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 81-90% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 91-100% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się |
| K | 51-60% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 61-70% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 71-80% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 81-90% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się | 91-100% umiejętności wskazanych w efektach uczenia się |

3.7. Zalecana literatura

**Podstawowa**

1. Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Warszawa : PWE 2010.
2. Bieniok H., Sztuka komunikowania się, negocjacji i rozwiązywania konfliktów, 2005 Katowice, WAE 2005
3. Mediacje: teoria i praktyka / red. nauk. Ewa Gmurzyńska, Rafał Morek. - Wyd. 3 rozszerzone. Warszawa: Wolters Kluwer, 2018
4. Roy J. Lewicki Zasady negocjacji; przełożył N. Baranowski, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis, 2018
5. Słaboń A., Konflikt społeczny i negocjacje , Kraków : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego,2008

**Uzupełniająca**

1. Czarnawska M., Podstawy negocjacji i komunikacji, Pułtusk : Wyższa Szkoła Humanistyczna im. A. Gieysztora, 2003
2. Nordhelle G., Mediacja : sztuka rozwiązywania konfliktów, Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych, Gdańsk, 2010
3. Myśliwiec G., Techniki i triki negocjacyjne, czyli Jak negocjują profesjonaliści, Warszawa : Difin, 2007.

4. Nakład pracy studenta - bilans punktów ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaje aktywności studenta** | **Obciążenie studenta** | |
| **ST** | **NST** |
| **Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu studenta z nauczycielem akademickim w siedzibie uczelni** |  | **10** |
| Zajęcia przewidziane planem studiów |  | 10 |
| Konsultacje dydaktyczne (min. 10% godz. przewidzianych na każdą formę zajęć) |  | 1 |
| **Praca własna studenta** |  | **65** |
| Przygotowanie bieżące do zajęć, przygotowanie prac projektowych/prezentacji/itp. |  | 35 |
| Przygotowanie do zaliczenia zajęć |  | 30 |
| **SUMARYCZNE OBCIĄŻENIE GODZINOWE STUDENTA** |  | **75** |
| **Liczba punktów ECTS** |  | **3** |

|  |  |
| --- | --- |
| Data ostatniej zmiany | 31.10.2024 |
| Zmiany wprowadził | Mgr Agnieszka Oparowska-Drąg |
| Zmiany zatwierdził |  |