

Negocjacje i mediacje - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje i mediacje
Kod przedmiotu	14.2-WP-SOCP-NIM-Ć-S14_pNadGenZTFXV
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Socjologia
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2016/2017

Informacje o przedmiocie	
Semestr	5
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obieralny
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	mgr Agnieszka Urbaniak

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Ćwiczenia	30	2	-	-	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z elementami wiedzy z zakresu negocjacji i mediacji w nawiązaniu do podstaw komunikacji społecznej i wiedzy o społecznych aspektach konfliktów.

Wymagania wstępne

Ukończony kurs Wstępu do socjologii oraz Psychologii społecznej

Zakres tematyczny

I Blok treści związanych z elementami wiedzy z zakresu komunikacji społecznej:

1. Komunikowanie jako proces (definicje, cechy, elementy, poziomy, formy, typy, modele, założenia)
2. Systemy komunikowania społecznego (organizacyjne, polityczne, publiczne, masowe)
3. Komunikacja niewerbalna (wybrane elementy)
4. Słuchanie

II Blok treści związanych z elementami wiedzy o konfliktach

1. Definicje, typologie, warunki powstawania, płaszczyzny występowania, dynamika konfliktu (fazy, przebieg), konflikt jako efekt zakłóceń komunikacyjnych, funkcje konfliktów, strategię podejścia do sytuacji konfliktowej
2. Konflikt jako efekt procesów rozwojowych wspólnot lokalnych

III Blok treści związanych z negocjacjami

1. Elementy komunikacji w negocjacjach, typy (style) negocjacji, fazy negocjacji, techniki negocjacyjne, sposoby przełamywania oporów w negocjacjach

IV Blok treści związanych z mediacjami

1. Negocjacje a mediacje, elementy komunikacji w mediacjach, cechy, typy, obszary zastosowania metody mediacyjnej, przebieg procesu mediacyjnego (procedura 6 kroków), wybrane techniki mediacyjne

V. Rozmowa jako narzędzie skutecznego działania

Metody kształcenia

Praca z tekstem, praca w grupach, dyskusja, symulacje zastosowania wybranych technik negocjacyjnych i mediacyjnych w trakcie zajęć

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
-------------	-----------------	--------------------	-------------

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Posiada podstawową wiedzę o rodzajach więzi społecznych łączących jednostki i grupy społeczne oraz rządzących nimi prawidłowościach zwłaszcza w obszarach odnoszących się do wzajemnych relacji jako konsekwencji kompetencji komunikacyjnych oraz ich wpływie na kształt i przebieg sytuacji konfliktowej	• K_W09	• kolokwium	• Ćwiczenia
Posiada podstawową wiedzę na temat konsekwencji wpływu sytuacji konfliktowej oraz wyboru metody służącej opanowaniu sporów na procesy dynamiki grupy oraz wzajemne zależności pomiędzy grupą a jednostką	• K_W11	• kolokwium	• Ćwiczenia
Student w formie wystąpień ustnych na zajęciach (referowania treści odnoszących się do poszczególnych zagadnień, udziału w dyskusji) i pisemnego testu końcowego, potrafi formułować proste samodzielne sądy na temat analizowanych zagadnień	• K_U05	• aktywność w ramach wykonywania prac zespołowych	• Ćwiczenia
Na podstawie zdobytej wiedzy obejmującej wybrane zagadnienia z obszaru komunikacji społecznej, elementów wiedzy o konflikcie, negocjacji i mediacji student potrafi zaproponować odpowiednie działania w celu rozwiązania mogących pojawić się sytuacji spornych w różnych obszarach	• K_U15	• aktywność w ramach wykonywania prac zespołowych	• Ćwiczenia
Dzięki poszerzeniu kompetencji komunikacyjnych o elementy związane z technikami negocjacyjnymi i mediacyjnymi student potrafi skutecznie współpracować z członkami zespołu zadaniowego zwłaszcza w zajęciach wymagających pracy grupowej	• K_K01	• aktywność w ramach wykonywania prac zespołowych	• Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Forma zaliczenia ćwiczeń	Uwagi
Zaliczenie na ocenę	Tak
Kolokwium pisemne	W formie pytań otwartych i zamkniętych (test). Minimalny próg wymagań uzyskanie 50% punktów za pozytywne odpowiedzi.
Zakres materiału obejmującego kolokwium	Zgodnie z przedstawionym na pierwszych zajęciach Sylabusem.
Aktywność w ramach wykonywania prac zespołowych.	Ocena z aktywności studenta w trakcie zajęć związana z merytorycznym (nawiązującym do omawianych zagadnień) udziałem w dyskusjach, samodzielnym referowaniem analizowanych kwestii (dotyczącym między innymi wzajemnych relacji jako konsekwencji kompetencji komunikacyjnej, czy konsekwencji zastosowania negocjacji bądź mediacji dla przebiegu procesów grupowych), udziałem w próbach symulacji zastosowania wybranych technik negocjacyjnych i mediacyjnych (wymagających od studenta dokonania wyboru w jego przekonaniu techniki najwłaściwszej z punktu widzenia możliwości skutecznego opanowania sporu)
Proporcje zadań i ich wpływ na ocenę końcową z ćwiczeń	Ocena z ćwiczeń stanowić będzie średnią arytmetyczną z kolokwium i aktywności na zajęciach.*

*Zasady ustalania oceny w przypadku średniej

Ocena końcowa z przedmiotu *= ocena końcowa z ćwiczeń.

Literatura podstawowa

1. Morreale S.P., Spitzberg B.H., Barge K.J., Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności, PWN Warszawa 2007
2. Drobek - Ostrowska B., Podstawy komunikowania społecznego, Wrocław 2007
3. Winch A., Winch S., Negocjacje. Jednostka. Organizacja. Kultura, Warszawa 2005
4. Słaboń A., Konflikt społeczny i negocjacje, Wydawnictwo UE Kraków 2008
5. Rządca R., Wujec P., Negocjacje, PWE Warszawa 1998
6. Nęcki Z., Negocjowanie w biznesie, Kraków 1995
7. Gmurzyńska E., Morek R., Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2009
8. Doherty N., Guyler M., Mediacja i rozwiązywanie konfliktów w pracy, Warszawa 2010
9. Buczkowski P., Matczak P., Konflikt nieunikniony. Wspólnoty i władze lokalne wobec konfliktów spowodowanych rozwojem, WSB Poznań 2004
10. Hausner J. (red.), Komunikacja i partycypacja społeczna, Kraków 1999

Literatura uzupełniająca

1. Bercoff M. A., Negocjacje. Harwardzki Projekt Negocjacyjny w 10 pytaniach, PWE Warszawa 2007
2. Larsson L., Porozumienie bez przemocy w mediacjach, Warszawa 2009
3. Moore C., Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, Warszawa 2009
4. Nordhelle G., Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów, Gdańsk 2010
5. Rozmowy w kawiarence. Przewodnik krok po kroku jak z rozmowy zrobić narzędzie (broshura), Fundacja Inicjatyw Społeczno -Ekonomicznych, 2012, www.fise.org.pl

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Tomasz Kołodziej (ostatnia modyfikacja: 20-07-2016 13:33)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ