

# PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2013/2014

Instytut Ekonomiczny

Kierunek studiów: e-Administracja

Profil: Praktyczny

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: e-A

Stopień studiów: I

Specjalności: e-Administracja Gospodarcza  
e-Administracja Samorządowa

### 1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Techniki negocjacji i mediacji w administracji
KOD PRZEDMIOTU	IE e-A PIS B14 13/14
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty kierunkowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2
SEMESTRY	5

### 2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	CWICZENIA	LABORATORIUM	PROJEKT	SEMINARIUM
5	15	15			

### 3 CELE PRZEDMIOTU

**Cel 1** Poznanie przez studenta podstawowej terminologii używanej w negocjacjach i mediacjach. Zdobywanie podstawowej wiedzy na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje, konflikt, mediacje. Poznanie zasad rozwiązywania konfliktów w tym poznanie tradycyjnego i współczesnego poglądu na konflikt. Poznanie psychologicznych uwarunkowań negocjacji.

**Cel 2** Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w pracy zawodowej. Potrafić zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji i mediacji w ćwiczeniach praktycznych, potrafić świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji, potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach, umie skutecznie negocjować w różnych sytuacjach życiowych w tym w pracy. Umieć asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią.



## 4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

a Ogólna wiedza na temat funkcjonowania człowieka w społeczeństwie.

## 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1** Wiedza: Student zna terminologię używaną w negocjacjach i mediacjach. Posiada wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje, wystąpienia publiczne, kontakty z mediami. Zna zasady rozwiązywania konfliktów w tym zna tradycyjny i współczesny poglądu na konflikt. Zna psychologiczne uwarunkowania negocjacji.

**EK2** Wiedza: Rozumienie związku negocjacji i mediacji z innymi naukami i dyscyplinami. Zna psychologiczne podstawy procesu komunikacji.

**EK3** Umiejętności: Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym w pracy w administracji. Potrafi zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji i mediacji w ćwiczeniach praktycznych, potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji, potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach i mediacjach, umie skutecznie negocjować w różnych sytuacjach życiowych.

**EK4** Kompetencje społeczne: Umie asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią. Zna zasady współpracy z ludźmi i potrafi je zastosować w praktyce. Umie dokonać prezentacji i autoprezentacji w aspekcie werbalnym i niewerbalnym. Umie zarządzać konfliktem.

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

### CWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Ćwiczenie negocjacyjne polegające na przekonaniu grupy do swoich racji.	3
C2	Ćwiczenie z zakresu mediacji polegające na rozwiązaniu sporu pracowników w urzędzie.	2
C3	Ćwiczenie negocjacyjne: "kooperacja czy rywalizacja?" Ćwiczenie obrazujące skuteczność poszczególnych stylów negocjacji.	2
C4	Ćwiczenie z zakresu mediacji polegające na zarządzaniu i rozwiązaniu konfliktu dwóch skłóconych stron konfliktu.	2
C5	Ćwiczenie negocjacyjne polegające na renegocjacji umowy między dwiema stronami.	2
C6	Ćwiczenie negocjacyjne/ mediacyjne pomiędzy 4 stronami konfliktu.	2
C7	Debata Oksfordzka	2
	RAZEM	15

### WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Pojęcie negocjacji: ich znaczenie w życiu społecznym oraz w sytuacjach zawodowych. Zasady skutecznych negocjacji.	2
W2	Współczesny i tradycyjny pogląd na konflikt. Struktura konfliktu, kierowanie konfliktem. Sposoby stymulowania konfliktu. Metody rozwiązywania konfliktów.	3
W3	Style negocjacji: negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, partnerskie. Zalety i wady różnych stylów. Uwarunkowania pomyślnych negocjacji.	3
W4	Werbalny aspekt negocjacji: techniki erystyczne, retoryczne, podstawy NLP, komunikaty perswazyjne.	3



## WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W5	Niewerbalny aspekt negocjacji: mowa ciała, postawy, gesty, dźwięki i ich znaczenie.	2
W6	Alternatywne metody rozstrzygania sporów (Alternative Dispute Resolution ADR ). Zasady i podstawy skutecznych mediacji.	2
	RAZEM	15

## 7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Dyskusja

M2 Burza mózgów

M3 Praca w grupach

M4 Sesje rozwiązywania problemu

M5 Słowne objaśnienie

M6 Debata

## 8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
<b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>	
Godziny wynikające z planu studiów	30
Konsultacje przedmiotowe	6
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
<b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b>	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	11
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	0
Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	3
<b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>	<b>50</b>
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2

## 9 SPOSOBY OCENY

### OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Aktywność na zajęciach

F3 Kolokwium

### KRYTERIA OCENY



EFEKT KSZTAŁCENIA 1		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 1
NA OCENĘ 3	Student zna w stopniu podstawowym terminologię używaną w negocjacjach i mediacjach. Posiada podstawową wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje, konflikty.	wykład, ćwiczenia	Weryfikacja efektów będzie odbywała się poprzez udział w ćwiczeniach, realizację projektu oraz kolokwium.
NA OCENĘ 4	Student dobrze zna terminologię używaną w negocjacjach i mediacjach. Posiada wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje, konflikty. Zna zasady rozwiązywania konfliktów w tym zna tradycyjny i współczesny poglądu na konflikt.		
NA OCENĘ 5	Student dobrze zna terminologię używaną w negocjacjach i mediacjach. Posiada wiedzę na temat zachowań człowieka w sytuacjach społecznych takich jak negocjacje, konflikty. Zna zasady rozwiązywania konfliktów w tym zna tradycyjny i współczesny poglądu na konflikt. Zna psychologiczne uwarunkowania negocjacji.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 2		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 2
NA OCENĘ 3	Zna w stopniu podstawowym zasady pracy negocjatora i mediatora.	wykład, ćwiczenia	Weryfikacja efektów będzie odbywała się poprzez udział w ćwiczeniach, realizację projektu oraz kolokwium.
NA OCENĘ 4	Dobrze zna zasady pracy negocjatora i mediatora.		
NA OCENĘ 5	Bardzo dobrze zna zasady pracy negocjatora i mediatora.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 3		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 3
NA OCENĘ 3	Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać podstawową wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym.	wykład, ćwiczenia	Weryfikacja efektów będzie odbywała się poprzez udział w ćwiczeniach, realizację projektu oraz kolokwium.
NA OCENĘ 4	Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym. Potrafi skutecznie zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji w ćwiczeniach praktycznych.		



NA OCENĘ 5	Student w wyniku procesu dydaktycznego potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w pracy zawodowej, życiu codziennym. Potrafi zastosować wiedzę o metodach i technikach negocjacji, mediacjach w ćwiczeniach praktycznych, potrafi świadomie wybierać typy zachowań w zależności od sytuacji, potrafi prawidłowo komunikować się i być aktywnym słuchaczem w negocjacjach, umie skutecznie negocjować w różnych sytuacjach życiowych.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 4		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 4
NA OCENĘ 3	Umie asertywnie przyjmować krytykę. Potrafi rozwiązywać proste konflikty .	wykład, ćwiczenia	Weryfikacja efektów będzie odbywała się poprzez udział w ćwiczeniach, realizację projektu oraz kolokwium.
NA OCENĘ 4	Umie asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią. Potrafi rozwiązywać proste konflikty . Umie dokonać prezentacji i autoprezentacji w aspekcie werbalnym i niewerbalnym w stopniu dobrym.		
NA OCENĘ 5	Umie asertywnie przyjmować krytykę i odpowiadać na nią. Potrafi rozwiązywać różne konflikty. Umie dokonać prezentacji i autoprezentacji w aspekcie werbalnym i niewerbalnym w stopniu bardzo dobrym.		

**OCENA DO INDEKSU (OCENA PODSUMOWUJĄCA)**

Średnia arytmetyczna ocen formułujących.

**10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU**

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK1	eA_W01, eA_K08, eA_U09, eA_K04, eA_K02, eA_K06, eA_K05, eA_K01, eA_U08, eA_K07, eA_K03, eA_U01, eA_W03, eA_W15, eA_K09, eA_U02, eA_W02, eA_U17, eA_W11, eA_K10	Cel1, Cel2	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, W1, W2, W3, W4, W5, W6	M1, M2, M3, M4, M5, M6

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK2	eA_W01, eA_K08, eA_U09, eA_K04, eA_K02, eA_K06, eA_K05, eA_K01, eA_U08, eA_K07, eA_K03, eA_U01, eA_W03, eA_W15, eA_K09, eA_U02, eA_W02, eA_U17, eA_W11, eA_K10	Cel1, Cel2	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, W1, W2, W3, W4, W5, W6	M1, M2, M3, M4, M5, M6
EK3	eA_W01, eA_K08, eA_U09, eA_K04, eA_K02, eA_K06, eA_K05, eA_K01, eA_U08, eA_K07, eA_K03, eA_U01, eA_W03, eA_W15, eA_K09, eA_U02, eA_W02, eA_U17, eA_W11, eA_K10	Cel1, Cel2	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, W1, W2, W3, W4, W5, W6	M1, M2, M3, M4, M5, M6
EK4	eA_W01, eA_K08, eA_U09, eA_K04, eA_K02, eA_K06, eA_K05, eA_K01, eA_U08, eA_K07, eA_K03, eA_U01, eA_W03, eA_W15, eA_K09, eA_U02, eA_W02, eA_U17, eA_W11, eA_K10	Cel1, Cel2	C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, W1, W2, W3, W4, W5, W6	M1, M2, M3, M4, M5, M6

## 11 WYKAZ LITERATURY

### LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] Z. Nęcki — *Negocjacje w biznesie*, Kraków, 2005, Antykwa
- [2] W. Ury — *Odchodząc od NIE*, Warszawa, 2007, PWE
- [3] A. Ziemkiewicz — *Studium mediacji. Od teorii ku praktyce*, Warszawa, 2007, Difin

### LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- [1] W. Ury, R. Fisher P. Bruce — *Dochodząc do TAK*, Warszawa, 2006, PWE
- [2] E. Bieńkowska — *Poradnik mediatora*, Warszawa, 1999, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich



## 12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

### OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

mgr Tomasz Załona (kontakt: Za.to@op.pl)

### OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

mgr Tomasz Załona (kontakt: Za.to@op.pl)

## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)	(odpowiedzialny za przedmiot)	(kierownik zakładu)	(dyrektor instytutu)
---------------------	-------------------------------	---------------------	----------------------

PWSZ w Nowym Sączu

**PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI** (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....