*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia 2020-2023**

*(skrajne daty*)

**Rok akademicki 2022/2023**

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Konsultacje społeczne i negocjacje |
| Kod przedmiotu\* | S1S/N[5]S\_02 |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Kolegium Nauk Społecznych |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Kolegium Nauk Społecznych |
| Kierunek studiów | Socjologia |
| Poziom studiów | I stopnia |
| Profil | ogólnoakademicki |
| Forma studiów | stacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | **Rok 3, semestr V** |
| Rodzaj przedmiotu | specjalnościowy |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | Krystyna Leśniak-Moczuk |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | Krystyna Leśniak-Moczuk |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| V |  |  | 30 |  |  |  |  |  | 3 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Posiadanie ugruntowanej wiedzy z zakresu psychologii społecznej. Ogólna wiedza z zakresu życia społeczno-gospodarczego. |

3. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Zapoznanie studentów z zasadami konsultacji społecznych i negocjacji |
| C2 | Kształtowanie praktycznych umiejętności prowadzenia negocjacji |
| C3 | Kształtowanie umiejętności oceny skutków przeprowadzania konsultacji społecznych |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| EK­\_01 | Rozróżnia negocjacje mediacje, arbitraż i konsultacje społeczne | KW\_04 |
| EK\_02 | Charakteryzuje zasady, zakres, fazy, style, techniki prowadzenia negocjacji | KW\_08 |
| EK\_03 | Prawidłowo posługuje się systemami normatywnymi oraz wybranymi normami i regułami w celu rozwiązania sporu pomiędzy podmiotami za pomocą negocjacji | KU\_05 |
| EK\_04 | Analizuje proponowane rozwiązania w zakresie konsultacji społecznych i proponuje w tym zakresie odpowiednie rozstrzygnięcia | KU\_07 |
| EK\_05 | Współdziała i pracuje w grupie negocjatorów, przyjmując w niej role stron konfliktu | KK\_13 |
| EK\_06 | Odpowiednio określa priorytety służące realizacji i prowadzeniu negocjacji | KK\_01 |
| EK\_07 | Uczestniczy w przygotowaniu projektów konsultacji społecznych (politycznych, gospodarczych, obywatelskich), uwzględniając aspekty prawne, ekonomiczne i polityczne | KK\_03 |

**3.3 Treści programowe**

1. Problematyka wykładu

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |

1. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Negocjacje, mediacje i arbitraż jako sposoby rozwiązywania sporów. |
| Komunikacja społeczna. Zasady i zakres prowadzenia negocjacji |
| Fazy procesu negocjacji |
| Cechy osobowościowe i kompetencyjne negocjatora |
| Techniki i style w negocjacjach |
| Zastosowanie negocjacji w działaniach praktycznych. |
| Determinanty i efekty prowadzenia konsultacji społecznych |

3.4 Metody dydaktyczne

Ćwiczenia 1)analiza tekstów z dyskusją 2) przygotowanie i przedstawianie prezentacji 3) praca w grupach - prowadzenie negocjacji, 4) wizyta studyjna 5) złożenie referatu 6) metoda pracy na odległość.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_ 01 | projekt – pisemny referat | konwersatorium |
| Ek\_ 02 | prezentacja multimedialna | konwersatorium |
| Ek\_ 03 | dyskusja w trakcie zajęć | konwersatorium |
| Ek\_ 04 | przeprowadzenie symulacji negocjacji w grupach w trakcie zajęć | konwersatorium |
| Ek\_ 05 | obserwacja podczas wizyty studyjnej | konwersatorium |
| Ek\_ 06 | sprawozdanie z wizyty studyjnej | konwersatorium |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Napisanie i złożenie w terminie pisemnego referatu spełniającego wymogi pracy naukowej 30%  Przygotowanie, przedstawienie na ćwiczeniach i złożenie prezentacji multimedialnej 30%  Przeprowadzenia symulacji negocjacji w grupach w trakcie zajęć 20%  Aktywne uczestnictwo w dyskusji na ćwiczeniach 10%  Obecności na zajęciach 10% |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów | 30 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach, egzaminie) | 2 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta  (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.) | 50 |
| SUMA GODZIN | 82 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 3 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | - |
| zasady i formy odbywania praktyk | - |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:  Mayer R., *jak wygrać każde negocjacje: nie podnosząc głosu, nie tracąc zimnej krwi i nie wybuchając gniewem,* przekład T. Rzychoń, MT biznes, Warszawa 2018.  Marchaj R., Samorządowe konsultacje społeczne: Stan prawny na 1 lutego 2016, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.  Błaszczak Ł, *Mediacje i inne alternatywne formy rozwiązywania sporów (wybrane zagadnienia)*, ADR. Arbitraż i Mediacja 2012, nr 2 (18).  Podobas I., *Mediacje i negocjacje.w pracy socjalnej,* Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich *Warszawa 2014.*  Benedikt A., *Negocjacje i mediacje w administracji*, Wyd. WSzIiZ„Copernicus” we Wrocławiu, Wrocław 2006.  Parainiuk-Soińska j., O międzyludzkiej komunikacji, Wyższa Szkoła Humamnistyczna TWP, Szczecin 2003.  Łukasiewicz J., *Aksjologiczne i prakseologiczne przesłanki kształtowania polubownego rozstrzygania sporów i mediacji*, [w:] *Sądy polubowne i mediacje*, red. J. Olszewski, , C.H.Beck, Warszawa 2008. |
| **Literatura uzupełniająca:**  *Efektywne negocjacje w biznesie: przewodnik*, oprac. Wioletta Wasilewska, Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2010.  *Doświadczenia arbitrażu i mediacji. Perspektywa prywatnoprawna i publicznoprawna - między teorią a praktyką*, red. Łukasz Błaszczak,  Jan Olszewski, Rafał Morek, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2018.  Moczuk, E., *Mediacja jako sposób rozwiązywania konfliktów w perspektywie socjologicznej.* PDF. |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)