

KARTA PROGRAMOWA

| | | |
|--|--|--------------------------------|
| Moduł kształcenia | Negocjacje i mediacje w pracy społeczno-opiekuńczej | |
| Nazwa modułu kształcenia w języku angielskim | Negotiations and mediation in socio-protective work | |
| Kierunek studiów | Pedagogika | |
| Profil kształcenia | Praktyczny | |
| Forma kształcenia | Studia niestacjonarne | |
| Poziom przedmiotu (podstawowy/specjalnościowy/ogólnouczelniany) | specjalnościowy | |
| Status przedmiotu (obowiązkowy/do wyboru) | obowiązkowy | |
| Poziom modułu kształcenia | Studia I stopnia | |
| Język wykładowy | polski | |
| Semestr realizacji modułu | V | |
| Liczba punktów ECTS | 3 | |
| Liczba godzin | Forma modułu: wykład | Forma modułu: ćwiczenia |
| | 0 | 10 |
| Jednostka realizująca moduł | Katedra Nauk o Wychowaniu | |
| Moduły poprzedzające | brak | |

Syntetyczna charakterystyka modułu

Moduł poświęcony jest zagadnieniom związanym z negocjacjami i mediacjami w pracy społeczno-opiekuńczej. W module wskazuje się na użyteczność znajomości zasad negocjacji i mediacji. Moduł ma za zadanie przybliżenie praktycznych obszarów zastosowań metod negocjacji i mediacji. Wprowadzenie w podstawowe zagadnienia z zakresu negocjacji i mediacji w pracy społeczno-opiekuńczej, opracowanie projektu przebiegu negocjacji i mediacji ze szczególnym uwzględnieniem trudnych sytuacji negocjacyjnych. Zaproponowanie wskazówek, jakich użyć metod, jaką przyjąć postawę negocjacyjną i jak wykorzystać słabości drugiej strony, aby odnieść sukces w negocjacjach. Zaprezentowanie propozycji jak przygotować się do negocjacji, jakie stosować środki taktyczne i sztuczki negocjacyjne.

Cele modułu

Rozumienie istoty i znaczenia negocjacji i mediacji; stosowanie podstawowych technik negocjacyjnych w praktyce. Poznanie podstawowych zagadnień z zakresu umiejętności interdyscyplinarnych i sztuki argumentacji przydatnych w pracy zawodowej i wykorzystywanych w analizie zachodzących procesów rynkowych.

Opis efektów kształcenia modułu

| Symbol efektu kształcenia dla modułu | Osiągnięte efekty kształcenia | Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku |
|--------------------------------------|--|---|
| | Wiedza: | |
| W_01 | ma elementarną wiedzę o projektowaniu i prowadzeniu badań w pedagogice, a w szczególności o problemach badawczych, metodach, technikach i narzędziach badawczych; zna podstawowe tradycje paradygmatyczne badań społecznych, z których wywodzą się poszczególne metody | K_W12 S1P_W05 |
| W_02 | ma elementarną, uporządkowaną wiedzę na temat różnych subdyscyplin pedagogiki, obejmującą terminologię, teorie i metodykę | K_W13 H1P_W04 |
| | Umiejętności: | |

| | | |
|-------------------------------|---|--|
| U_01 | potrafi posługiwać się podstawowymi ujęciami teoretycznymi w celu analizowania motywów i wzorów ludzkich zachowań, diagnozowania i prognozowania sytuacji oraz analizowania strategii działań praktycznych w odniesieniu do różnych kontekstów działalności pedagogicznej | K_U3 H1P_U06 S1P_U08 NU |
| U_02 | potrafi wykorzystywać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu pedagogiki oraz powiązanych z nią dyscyplin w celu analizowania i interpretowania sytuacji edukacyjnych, wychowawczych, opiekuńczych, kulturalnych i pomocowych, a także motywów i wzorów ludzkich zachowań | K_U02 S1P_U02 S1P_U03 H1P_U06 NU |
| Kompetencje społeczne: | | |
| K_01 | docenia znaczenie nauk pedagogicznych dla utrzymania i rozwoju prawidłowych więzi w środowiskach społecznych i odnosi zdobytą wiedzę do projektowania działań zawodowych | K_K02 H1P_K02 |

| Treści kształcenia modułu | |
|---------------------------|---|
| Forma modułu: wykład | Forma modułu: ćwiczenia |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Definicje pojęć: mediacje i negocjacje. 2. Reguły wywierania wpływu społecznego oraz zasady autoprezentacji 3. Strategie, style negocjacji mediacji 4. Cel negocjacji. Negocjacje wewnątrz organizacji. 5. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych. 6. Przygotowanie negocjacji. 7. Style negocjacji. 8. Formy i sposoby prowadzenia negocjacji. |

| | |
|---------------------------------|---|
| Literatura podstawowa | <ol style="list-style-type: none"> 1. Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje. Wyd. 2 Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 2010 2. Birkenbihl V.F., Komunikacja werbalna. Psychologia prowadzenia negocjacji. Profesjonalne techniki negocjacyjne z eksperymentami i ćwiczeniami. Wrocław 1997 3. Kamiński J., Negocjowanie : techniki rozwiązywania konfliktów, "Poltext", Warszawa 2003 |
| Literatura uzupełniająca | <ol style="list-style-type: none"> 1. Rządca R.A., Negocjacje w interesach : jak negocjują organizacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003. 2. Wydział Pedagogiczny, Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2011. |

| Metody dydaktyczne |
|--|
| Prezentacja multimedialna, Aktywizujące metody prowadzenia zajęć, Praca z tekstem, Dyskusja problemowa |