

Akademia Wychowania Fizycznego i Sportu w Gdańsku
KARTA OPISU ZAJĘĆ (SYLABUS) W CYKLU KSZTAŁCENIA 2019/2021

Jednostka Organizacyjna:	Wydział Wychowania Fizycznego				Kierunek: Wychowanie Fizyczne			
Poziom studiów (I stopień/II stopień/ jednolite studia magisterskie)	II stopień							
Profil studiów (ogólnoakademicki/praktyczny)	praktyczny							
Nazwa zajęć (przedmiotu):	Negocjacje i mediacje							
Forma studiów (stacjonarne/niestacjonarne):	Rok	Semestr	Rodzaj zajęć	Liczba godzin		Punkty ECTS	Typ zajęć (obligatoryjny do wyboru)	Język wykładowy
				stacjonarne	niestacjonarne			
	1	2	wykłady	5	-	1	obligatoryjny	polski
		ćwiczenia	10	-				
Nauczyciel(-e) odpowiedzialny(-i) za zajęcia (przedmiot): Dr Anna Majer E-mail: anna.majer@awf.gda.pl								
Wymagania wstępne:								
brak								
Cele zajęć (przedmiotu):								
Zapoznanie studentów z podstawową wiedzą i umiejętnościami w zakresie negocjacji i mediacji.								
Opis efektów uczenia się dla zajęć oraz ich powiązanie z efektami uczenia się dla kierunku								

<i>UMIEJĘTNOŚCI</i>		
U1	Potrafi wykorzystać proste techniki mediacyjne w pracy z ludźmi w różnym wieku	K_U07
<i>KOMPETENCJE</i>		
K1	Wykazuje gotowość do samodzielnego podejmowania zadań profesjonalnych – prowadzenia negocjacji i mediacji.	K_K01
K2	Jest zdolny do uzupełniania i doskonalenia nabytej wiedzy i umiejętności.	K_K02
Kryteria i metody oceny osiągniętych efektów uczenia się:		
<p>U1, K1, K2 - -pisemne zaliczenie na ocenę oraz projekt grupowy.</p> <p>Skala ocen: 50% - dst, 75% – db, 90% - bdb</p> <p><i>Aby uzyskać zaliczenie zajęć (przedmiotu) na ocenę dostateczną student musi osiągnąć wszystkie wymienione w programie efekty uczenia się.</i></p>		
Metody i formy realizacji zajęć (przedmiotu):		wykład z prezentacją multimedialną, wykład z dyskusją, praca w grupach, prezentacja.
Treści kształcenia:		
<p><i>Wykłady:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Konflikty i ich rodzaje</i> 2. <i>Czym są negocjacje?</i> 3. <i>Rodzaje negocjacji, strategie i taktyki, przebieg negocjacji</i> 4. <i>Sylwetka negocjatora</i> 5. <i>Czym są mediacje?</i> 6. <i>Formy, fazy i zasady mediacji</i> 7. <i>Sylwetka mediatora</i> 		

Ćwiczenia:

1. *Problematyka konfliktu i sposoby ich rozwiązywania*
2. *Strategie i techniki negocjacyjne i mediacyjne w praktyce*
3. *Negocjacje i mediacje w życiu codziennym, zawodowym, politycznym – analiza przypadków i ćwiczenia warsztatowe z rozwiązywania sytuacji problemowych/konfliktowych*

Forma zaliczenia:

Zaliczenie z oceną

Literatura:*Podstawowa:*

- 1) *Benedikt A., Negocjacje i mediacje w administracji, Wrocław 2006.*
- 2) *Chełpa S., Witkowski T., Psychologia konfliktów, Wrocław 2015.*
- 3) *Stelmach J., Brożek B., Negocjacje, Kraków 2014.*

Uzupełniająca:

- 4) inne publikacje wskazane przez prowadzącą w toku zajęć.

Bilans punktów ECTS (1 pkt ECTS – 25-30 godz. pracy studenta):

Aktywność	Obciążenie studenta	
	stacjonarne	niestacjonarne
Udział w wykładach	5godz.	-godz.
Samodzielne studiowanie tematyki wykładów	4godz.	-godz.
Udział w ćwiczeniach	10godz.	-godz.
Przygotowanie się do ćwiczeń/projekt	10godz.	-godz.
Konsultacje	1godz.	-godz.
Całkowite obciążenie pracą studenta		30 godz.
Punkty ECTS za zajęcia (przedmiot)		1 ECTS