**Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nysie**

Opis modułu kształcenia

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nazwa modułu (przedmiotu)** | | | | **Konflikty i negocjacje w instytucjach pomocy społecznej** | | | | | | | **Kod przedmiotu** | | |  | |
| Kierunek studiów | | | | Administracja | | | | | | | | | | | |
| Profil kształcenia | | | | Praktyczny | | | | | | | | | | | |
| Poziom studiów | | | | Pierwszego stopnia | | | | | | | | | | | |
| Specjalność | | | | Polityka społeczna | | | | | | | | | | | |
| Forma studiów | | | | Stacjonarne/Niestacjonarne (S/NS) | | | | | | | | | | | |
| Semestr studiów | | | | V | | | | | | | | | | | |
| **Tryb zaliczenia przedmiotu** | | | | | Zaliczenie na ocenę | | **Liczba punktów ECTS (S/NS)** | | | | | | | | Sposób ustalania oceny z przedmiotu |
| **Formy zajęć i inne** | | **Liczba godzin zajęć w semestrze S/NS** | | | | | Całkowita | 3/3 | Zajęcia kontaktowe | 1,8/1,1 | | Zajęcia związane z praktycznym przygotowaniem zawodowym | | 2,1/2,1 |
| Całkowita | Pracy studenta | | | Zajęcia  kontaktowe | **Sposoby weryfikacji efektów uczenia się w ramach form zajęć** | | | | | | | | Waga w % |
| Wykład | | 25/25 | 10/16 | | | 15/9 | Test wiedzy | | | | | | | | 30% |
| Ćwiczenia | |  |  | | |  |  | | | | | | | |  |
| Ćwiczenia praktyczne | | 50/50 | 20/32 | | | 30/18 | Prezentacja multimedialna, aktywność w debacie, scenariusz negocjacji | | | | | | | | 70% |
| Laboratorium | |  |  | | |  |  | | | | | | | |  |
| Projekt | |  |  | | |  |  | | | | | | | |  |
| Seminarium | |  |  | | |  |  | | | | | | | |  |
| **Razem:** | | **75/75** | **30/48** | | | **45/27** |  | | | | | | Razem | | 100% |
| **Kategoria efektów** | **Lp.** | **Efekty uczenia się dla modułu (przedmiotu)** | | | | | | | | | | | **Efekty kierunkowe** | | **Formy zajęć** |
| Wiedza | 1. | Zna podstawowe techniki i metody pracy pracownika pomocy społecznej w zakresie negocjacji | | | | | | | | | | | K\_W17 | | wykład |
| 2. | Zna i rozumie praktyczne zastosowanie nabytej wiedzy z zakresu pomocy społecznej w działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów | | | | | | | | | | | K-W13 | | wykład |
| Umiejętności | 1. | Potrafi prawidłowo komunikować się z otoczeniem stosując specjalistyczną terminologię z zakresu pomocy społecznej brać udział w debacie, przedstawiać i oceniać różne opinie oraz dyskutować o nich i prowadzić negocjacje | | | | | | | | | | | K\_U01 | | Ćwiczenia praktyczne |
| 2. | Posiada umiejętności niezbędne dla realizacji zadań instytucji pomocy społecznej w zakresie rozwiązywania konfliktów i prowadzenia negocjacji | | | | | | | | | | | K\_U014 | | Ćwiczenia praktyczne |
| Kompetencje społeczne | 1. | Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, rozumie i przestrzega zasad etyki zawodowej i wymaga tego od innych, dba o dorobek i tradycje zawodu pracownika instytucji pomocy społecznej | | | | | | | | | | | K\_U01 | | wykład |
| 2 | Potrafi skutecznie planować i realizować zadania w strukturze instytucji pomocy społecznej | | | | | | | | | | | K\_U06 | | Ćwiczenia praktyczne |
| 3. | Jest zmotywowany do poszukiwania pracy w instytucjach pomocy społecznej i/lub kreowania swojego stanowiska pracy w strukturze instytucji pomocy społecznej | | | | | | | | | | | K\_U07 | | Ćwiczenia praktyczne |

**Treści kształcenia**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma zajęć** | **Metody dydaktyczne** |
| Wykład | Wykład problemowy, prezentacja multimedialna, case study |
| **Tematyka zajęć** | |
| * Konflikty i ich natura * Rodzaje konfliktów w instytucjach pomocy społecznej, sposoby rozwiązywania konfliktów, diagnozowanie sytuacji konfliktowej, analiza strategii BATNA * Pojęcie negocjacji, natura negocjacji * Elementy negocjacji i struktura procesu negocjacyjnego * Poziom przygotowania negocjacji w instytucjach pomocy społecznej( strategiczny, taktyczny, administracyjny)) * Negocjacje dwustronne i wielostronne, wielo – dwustronne, negocjacje jawne i niejawne * Negocjacje o charakterze formalnym i nieformalnym * Kwestie etyczne w negocjacjach w instytucjach pomocy społecznej | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma zajęć** | **Metody dydaktyczne** |
| Ćwiczenia praktyczne | Praca w małych zespołach, case study |
| **Tematyka zajęć** | |
| * Negocjacje w instytucjach pomocy społecznej * Rodzaje konfliktów w instytucjach pomocy społecznej * Taktyki negocjacyjne w instytucjach pomocy społecznej żądań, taktyka wyższej instancji, sugerowanie potrzeby wzajemności, niestanowcza odmowa na wstępie). * Przygotowanie negocjacji w instytucjach pomocy społecznej (zakres, przedmiot oraz czynności przygotowania negocjacji) * Budowanie scenariusz przygotowania negocjacji * Negocjacje pozycyjne, ich właściwości, strategie i zadania * Negocjacje integracyjne, trudności w osiągnięciu integracyjnego rozwiązania w instytucjach pomocy społecznej * Negocjacje wielostronne , strategie negocjacji wielostronnych w instytucjach pomocy społecznej | |

**Literatura podstawowa:**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | A. Kalisz, A. Zienkiewicz, Polubowne rozwiązywanie konfliktów w pomocy społecznej: komunikacja, psychologia konfliktów, negocjacje i mediacje socjalne, Oficyna wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2015 |
| **2** | U. Gruca – Miąsik, Negocjacje i mediacje w kręgu pomocy, wychowania i prawa, Rzeszów, 2011 |
| **3** | M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018 |
| **4** | J. Kamiński, Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, POLTEXT, Warszawa 2003 |

**Literatura uzupełniająca:**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | Z. Uniszewski, Konflikty i negocjacje, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000 |
| **2** | S. Borkowska, Negocjacje zbiorowe, PWE, Warszawa 1997 |
| **3** | R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 1996 |
| **4** | W. Ury, Odchodząc od NIE, PWN, Warszawa 1995 |