

KARTA PRZEDMIOTU (SYLABUS)

Kod przedmiotu	Nazwa przedmiotu	Mediacje i negocjacje		
P/P/JM/ST/B1/34		Mediation and negotiation		
Język wykładowy	Polski			
Rok akademicki	2021/2022			
Kierunek	Psychologia			
w zakresie	-			
Poziom studiów	Jednolite magisterskie			
Profil studiów	Profil praktyczny			
Forma studiów	Studia stacjonarne			
Semestr / semestry	VI			
Przynależność do grupy zajęć	B 1. Grupa zajęć kierunkowych - obowiązkowych			
Status przedmiotu	Obowiązkowy			
Formy realizacji zajęć dydaktycznych, wymiar, punkty ECTS	Forma zajęć	Liczba godzin zajęć dydaktycznych	Liczba punktów ECTS	
	Wykład	15	3 ECTS	
	Ćwiczenia	15		
	Zajęcia praktyczne	-		
Powiązanie przedmiotu	z profilem studiów	Kształtuje umiejętności praktyczne (profil praktyczny)		3 ECTS
	z uprawnieniami	-		0 ECTS
	z dyscypliną	Pedagogika		3 ECTS
Forma nauczania		Tradycyjna – zajęcia zorganizowane na Uczelni		
Wymagania wstępne		Brak		
Jednostka prowadząca		Wydział Filologiczno-Pedagogiczny		
Koordynator		dr hab. Dorota Zbroszczyk Prof. UTH		
Adres strony internetowej pjo		www.wfp.uniwersytetradom.pl		
Adres e-mail, telefon koordynatora		d.zbroszczyk@uthrad.pl 48 3617887		

EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE, REALIZACJA ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH, WERYFIKACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Cel kształcenia:	1. Zapoznanie z podstawowymi metodami i technikami prowadzenia mediacji i negocjacji.
------------------	---

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Kształtowanie umiejętności prawidłowego komunikowania się i bycia aktywnym słuchaczem w mediacjach i negocjacji. 3. Przekazanie wiedzy na temat mediacji oraz kształtowanie umiejętności stosowania tych procedur w sytuacjach konfliktowych.
Treści programowe:	<p>Wykład</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prawne uwarunkowania prowadzenia negocjacji i mediacji. Podstawy prawne - zobowiązanie do pełnienia roli mediatora. -2h 2. Pojęcie mediacji i negocjacji: ich znaczenie w życiu społecznym. Zasady skutecznych mediacji i negocjacji-2h 3. Charakterystyka mediacji jako alternatywnej metody rozwiązywania konfliktów. -1h 4. Standardy szkolenia mediatorów i dyrektywy procesu mediacyjnego. Założenia dotyczące prowadzenia mediacji. Cechy osobowościowe i kompetencje zawodowe mediatora - 2 h 5. Rodzaje mediacji i sprawy mediacji.-1h 6. Funkcje, zalety, zasady i fazy mediacji.- 2 h 7. Style mediacji i negocjacji-1h 8. Modele negocjacji-1h 9. Mediacja cywilne - w sądowych sprawach rodzinnych-2h 10. Różnica pomiędzy mediacją, a negocjacjami-1h <p>Ćwiczenia</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przejawianie się sytuacji konfliktowych i decyzje o sposobie rozwiązywania konfliktu. -1h 2. Rodzaje i przyczyny konfliktów. Koło konfliktu – typy sytuacji konfliktowych. – 2 h 3. Schemat postępowania mediacyjnego. Etapy mediacji według MOORE’A. Proces mediacyjny wg Alisona Taylora- 2 h 4. Elementy komunikacji przydatne w prowadzeniu mediacji i negocjacji. Niewerbalny i werbalny aspekt mediacji i negocjacji.-2h 5. Symulacje -4h 6. Plan rodzicielski-4h
Metody dydaktyczne (kształcenia):	<p>Wykład z prezentacją multimedialną; ćwiczenia, podczas których stosowane są praktyczne metody nauczania</p> <p>Ćwiczenia metodyczne, podczas których stosowane są różne praktyczne i problemowe metody nauczania</p>
Rygor zaliczenia, kryteria oceny osiągniętych efektów uczenia się, sposób obliczania oceny końcowej:	<p>Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest osiągnięcie przez studenta wymaganych efektów uczenia się. Uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich form zajęć wchodzących w skład przedmiotu jest równoznaczne ze zdobyciem przez studenta liczby punktów ECTS przyporządkowanej temu przedmiotowi. Sposób obliczania oceny z poszczególnych form zajęć przedstawia się następująco:</p> <p><u>Wykład</u>: zaliczenie pisemne na pytania z zakresu dostarczonej wiedzy (80%), aktywność na wykładach (20%).</p> <p><u>Ćwiczenia</u>: Ocena końcowa z ćwiczeń wystawiana jest na podstawie oceny z: kolokwium (test) (60%), przedstawienie</p>

	przygotowanej przez studenta symulacji, angażowanie grupy (30%) , aktywności na zajęciach (10%).
--	--

Efekty uczenia się dla przedmiotu w odniesieniu do efektów kierunkowych i formy zajęć				Metody weryfikacji efektów uczenia się	
Numer efektu uczenia się	Opis efektów uczenia się dla przedmiotu (PEU) Student, który zaliczył przedmiot (W) zna i rozumie/ (U) potrafi /(K) jest gotów do:	Kierunkowy efekt uczenia się (KEU)	Forma zajęć	Forma weryfikacji (zaliczeń)	Metody sprawdzania i oceny
W1	Rozumie zjawiska związane ze społecznym działaniem człowieka oraz problematykę relacji człowiek – środowisko społeczne.	K_W05 K_W14	Wykład	Zaliczenie na ocenę	Zaliczenie pisemne aktywność
W2	Zna zasady budowania kontaktu i relacji pomagania w różnych kontekstach społecznych.	K_W09	Wykład	Zaliczenie na ocenę	Zaliczenie pisemne aktywność
U1	Umie organizować oraz prowadzić spotkania ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców, w tym, mediacje czy negocjacje	K_U13	Ćwiczenia	Zaliczenie na ocenę	Kolokwium pisemne, symulacja aktywność
U2	Posiada umiejętność rozwiązywania konfliktów i sporów na drodze negocjacji i mediacji.	K_U09 K_U19	Ćwiczenia	Zaliczenie na ocenę	Kolokwium pisemne, symulacja aktywność
K1	Wykazuje przygotowanie do komunikowania się i współpracy z otoczeniem – w tym z ekspertami z dziedziny psychologii, jak również osobami nie będącymi specjalistami w danej dziedzinie	K_K02	Ćwiczenia	Zaliczenie na ocenę	Kolokwium pisemne, symulacja aktywność

Literatura i pomoce naukowe
<p>Literatura podstawowa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bargiel - Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Warszawa 2010. 2. Czakon D., Margasiński A. Konflikty i mediacje we współczesnej rzeczywistości społecznej, Częstochowa 2007. 3. Gmurzyńska E., Morek R., Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2009. 4. Lewicka A., Profesjonalny mediator. Zostań nim. Poradnik metodyczny, Lublin 2008. 5. Camp J., Zaczynaj od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić, Tomaszów 2005. <p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Gójska A., Huryn V. Mediacja w rozwiązywaniu konfliktów rodzinnych, Warszawa 2007. 2 Hogan K., Psychologia perswazji, Warszawa 2001. 3 Spence G., Jak skutecznie przekonywać, Poznań 2001 4 Ury W., Fisher R., Bruce P., Dochodząc do TAK, Warszawa 2006. 5 Zbiegień -Maciąg L., Taktyki i techniki negocjacyjne, Kraków 2003. <p>Pomoce naukowe: projektor multimedialny, laptop ...</p>

Nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się – bilans punktów ECTS			
Udział w zajęciach, aktywność	Obciążenie studenta [h]		
	Inne godz. kontaktowe (IGK)	Zajęcia bez nauczyciela-praca własna studenta	Zajęcia dydaktyczne
Udział w wykładach	X	X	15[h]
Udział w ćwiczeniach	X	X	15[h]
Udział w zajęciach warsztatowych	X	X	X
Udział w konsultacjach	5[h]	X	X
Przygotowanie do zajęć i zaliczenia, w tym wykonanie prac zaliczeniowych	20 [h]	25[h]	X
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	25[h] / 1 ECTS	25[h] / 1 ECTS	30[h] / 1 ECTS
Punkty ECTS za przedmiot	3 ECTS		
Informacje dodatkowe, uwagi			