

KARTA PRZEDMIOTU (SYLABUS)

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	Mediacje i negocjacje	
P/P/JM/ST/B1/34			Mediation and negotiation	
Język wykładowy		polski		
Rok akademicki		2022/2023		
Kierunek w zakresie		PSYCHOLOGIA		
		-		
Poziom studiów		Jednolite magisterskie		
Profil studiów		Profil praktyczny		
Forma studiów		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 [h]	3 ECTS
		Ćwiczenia		
		Zajęcia praktyczne	15 [h]	
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. 2. Pojęcie mediacji i negocjacji: ich znaczenie w życiu społecznym. Zasady skutecznych mediacji i negocjacji. 3. Charakterystyka mediacji jako alternatywnej metody rozwiązywania konfliktów. 4. Standardy szkolenia mediatorów i dyrektywy procesu mediacyjnego. Założenia dotyczące prowadzenia mediacji. Cechy osobowościowe i kompetencje zawodowe mediatora. 5. Rodzaje mediacji i sprawy mediacji. 6. Funkcje, zalety, zasady i fazy mediacji. 7. Style mediacji i negocjacji. 8. Modele negocjacji. 9. Mediacja cywilna - w sądowych sprawach rodzinnych. 10. Różnica pomiędzy mediacją, a negocjacjami. <p>Zajęcia praktyczne:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przejawianie się sytuacji konfliktowych i decyzje o sposobie rozwiązywania konfliktu. 2. Rodzaje i przyczyny konfliktów. Koło konfliktu – typy sytuacji konfliktowych. 3. Schemat postępowania mediacyjnego. Etapy mediacji według MOORE’A. Proces mediacyjny wg Alisona Taylora. 4. Elementy komunikacji przydatne w prowadzeniu mediacji i negocjacji. Niewerbalny i werbalny aspekt mediacji i negocjacji. 5. Symulacje.
Metody dydaktyczne (kształcenia):	Wykład z prezentacją multimedialną; wykład problemowy. Zajęcia praktyczne z zastosowaniem zróżnicowanych praktycznych i problemowych metod nauczania (m.in.: sytuacyjna, ćwiczeniowa, symulacje).
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>Wykład: zaliczenie pisemne (80%), aktywność na wykładach (20%).</p> <p>Zajęcia praktyczne: Ocena końcowa z zajęć wystawiana jest na podstawie oceny z: kolokwium (test) (20%), przedstawienie schematu mediacji i negocjacji wobec wybranego klienta (70%), aktywności na zajęciach (10%).</p>
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	Ma pogłębioną wiedzę na temat procedury mediacji i negocjacji oraz problematyki relacji człowiek – środowisko społeczne.	K_W05 K_W14	Wykład	Zaliczenie na ocenę	Zaliczenie pisemne aktywność
W2	Zna w poszerzonym zakresie zasady budowania kontaktu oraz przeprowadzania mediacji i negocjacji w różnych grupach społecznych.	K_W09	Wykład	Zaliczenie na ocenę	Zaliczenie pisemne aktywność
U1	Potrafi organizować oraz prowadzić mediacje i negocjacje ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców	K_U13	Zajęcia praktyczne	Zaliczenie na ocenę	Kolokwium pisemne, schemat mediacji i negocjacji aktywność
U2	Posiada umiejętność rozwiązywania konfliktów i sporów na drodze negocjacji i mediacji.	K_U09 K_U19	Zajęcia praktyczne	Zaliczenie na ocenę	Kolokwium pisemne, schemat mediacji i negocjacji aktywność
K1	Jest gotów do zastosowania narzędzi skutecznej komunikacji w mediacji i negocjacji w kontakcie z różnymi grupami odbiorców	K_K02	Zajęcia praktyczne	Zaliczenie na ocenę	Kolokwium pisemne, schemat mediacji i negocjacji aktywność

Literatura i pomoce naukowe
<p>Literatura podstawowa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Araszkiewicz M., Czapska J., Pękała M., Pleszka K., Mediacje. Teoria, normy praktyka, Warszawa 2016. 2. Bargiel - Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Warszawa 2010. 3. Camp J., Zacznij od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić, Tomaszów 2005. 4. Gmurzyńska E., Morek R., Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2018 5. Lewicka A., Profesjonalny mediator. Zostań nim. Poradnik metodyczny, Lublin 2008. 6. Moore W. Christopher. Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, 2016. <p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Gójska A., Huryn V. Mediacja w rozwiązywaniu konfliktów rodzinnych, Warszawa 2007. 2 Spence G., Jak skutecznie przekonywać, Poznań 2001 3 Tebarnecka M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2018. 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	X
Udział w zajęciach praktycznych	X	X	15 [h]

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