

KARTA KURSU**rok akademicki 2021/2022****Kierunek:** Psychologia**Forma prowadzenia zajęć:** stacjonarne**Stopień:** jednolite magisterskie**Rok:** IV**Semestr:** 8 (letni)

Nazwa	Negocjacje i mediacje
Nazwa w j. ang.	Negotiations and mediations

Koordynator	dr Tomasz Cyrol	Zespół dydaktyczny
		dr Tomasz Cyrol
Punktacja ECTS*	4	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest zapoznanie studentów z podstawową wiedzą z zakresu negocjacji i mediacji. Do elementów omawianych podczas kursu należą: zdefiniowanie tych form rozwiązywania sporów, geneza sporów, definiowanie sporów, techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach, regulacje prawne dotyczące negocjacji i mediacji, zasady spisywania / dokumentowania ugód, emocje w negocjacjach i mediacjach, kwestie międzykulturowe.

Warunki wstępne

Wiedza	
Umiejętności	
Kursy	

Efekty uczenia się

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W_01 Student ma wiedzę na temat roli emocji i komunikacji interpersonalnej w negocjacjach i mediacjach	K_W13
	W_02 Student ma wiedzę na temat wpływu konfliktu na relacje społeczne.	K_W08
	W_03 Student ma wiedzę na temat wpływu konfliktu na relacje w miejscu pracy oraz organizacjach społecznych, a także technik mogących ten konflikt minimalizować.	K_W15

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U_01 Student potrafi nawiązywać kontakt z osobami w różnych kontekstach społecznych	K_U10
	U_02 Student potrafi zastosować wybrane metody pomocy psychologicznej w celu rozwiązania konfliktu	K_U09
	U_03 Student potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu negocjacji i mediacji jako element narzędzi diagnostycznych i terapeutycznych.	K_U07

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K_01 Student wykazuje gotowość do podejmowania negocjacji w różnych sytuacjach zawodowych	K_K03
	K_02 W oparciu o wiedzę z zakresu technik negocjacyjnych student poznaje temat manipulacji, a także analizuje etyczną wagę swoich działań.	K_K01
	K_03 Student poznaje wartość współpracy z mediatorem, a także konkretne narzędzia tej współpracy w celu rozwiązywania konfliktów.	K_K02

Organizacja										
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach								
		A		K		L		S		P
Liczba godzin	30			15						
45										

Opis metod prowadzenia zajęć

Kurs odbywa się w trybie stacjonarnym. W przypadku zaistnienia zagrożenia epidemiologicznego tryb zajęć zostanie dostosowany do poleceń odpowiednich władz.

1. Wykłady:

- prezentacja multimedialna
- dyskusja
- analiza / omówienie przypadków (casestudy)

2. Ćwiczenia:

- Zadania grupowe (tworzenie opisów przypadków i analiza ich pod kątem technik negocjacji i rozwiązywania sporów)
- Ćwiczenia indywidualne
- dyskusja
- praca nad tekstem

Formy sprawdzania efektów uczenia się

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01								x		X			
W02								x		X			
W03								x		X			
U01								x		X			
U02								x		X			
U03								x		X			
K01							x	x		X			
K02								x		X			
K03								x		X			

Kryteria oceny

Zaliczenie konwersatorium: aktywny udział w zajęciach, omówienie analizowanego przypadku. W przypadku nieobecności więcej niż na 2 zajęciach - esej.
 Zaliczenie wykładu: posiadanie zaliczenia konwersatorium uzyskanego na wskazanych powyżej zasadach+ esej. W przypadku nieobecności na więcej niż 3 zajęciach, wg uznania prowadzącego dodatkowo esej bądź zaliczenie ustne (w zakresie sprawdzenia wiedzy z tematyki omówionej podczas zajęć, na których student był nieobecny)

Uwagi

Przedmiot kierunkowy na studiach stacjonarnych jednolitych magisterskich
Psychologia

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

Wykłady

1. Wstęp do negocjacji i mediacji.
2. Geneza konfliktu, sposoby definiowania konfliktu
3. Zasady przygotowywania negocjacji.
4. Techniki negocjacyjne
5. Manipulacja w negocjacjach
6. Procedura mediacji.
7. Kwalifikacje mediatora
8. Praktyczne aspekty prowadzenia mediacji
9. Mediacje cywilne
10. Mediacje rodzinne
11. Mediacje karne
12. Mediacje rówieśnicze / szkolne.
13. Inne rodzaje mediacji
14. Rola profesjonalnych pełnomocników w negocjacjach i mediacjach.
15. Sylwetka mediatora oraz dylematy mediatora

Ćwiczenia :

1. Ustalanie przedmiotu sporu.
2. Etyka negocjacji i mediacji
3. Rola emocji w negocjacjach
4. Negocjacje i mediacje międzykulturowe
5. Rozwiązywanie sporów poprzez techniki negocjacji i mediacji na wybranych przykładach.
6. Dokumenty (umowy i ugody) w mediacjach.
7. Dziecko w mediacji

Wykaz literatury podstawowej

Kalisz A., Zienkiewicz A. (2009). Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu. Warszawa: Wolters Kluwer (wybrane fragmenty)
Bargiel- Matusiewicz, K. (2014). Negocjacje i mediacje. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne (wybrane fragmenty)

Wykaz literatury uzupełniającej

Cyrol T. (2016), Techniki wywierania wpływu w pracy adwokata i radcy prawnego. Warszawa: CH Beck
Randolph P (2016), The Psychology of Conflict. Mediating in a Diverse World. London: Bloomsbury

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	30
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	2
Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	17
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	20
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	15
	Przygotowanie do egzaminu	
Ogółem bilans czasu pracy		100
Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		4