

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Mediacje i negocjacje w pracy psychologa**

Nazwa w języku angielskim: **Mediation and negotiation in the work of a psychologist**

Karta przedmiotu ważna od roku akademickiego: **2023/2024**

Kierunek studiów: **Psychologia**

Poziom studiów: **Jednolite studia magisterskie**

Forma studiów: **Niestacjonarna**

Profil: **Praktyczny**

Specjalność: **Psychologia dziecka i rodziny**

Język wykładowy: **Polski**

Jednostka prowadząca: **Wydział Nauk Społecznych i Technicznych**

Prowadzący: **dr Artur Doliński**

OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Projekt	Laboratorium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez Uczelnię		12			
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta		25			
Forma zaliczenia		zaliczenie na ocenę			
Liczba punktów ECTS		1			

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

CELE PRZEDMIOTU	
C1.	Nabywanie wiedzy na temat mechanizmów efektywnej komunikacji, istniejących barier komunikacyjnych i sposobów radzenia sobie z nimi.
C2.	Nabywanie umiejętności autoprezentacji w aspekcie mediacji, negocjacji i kontaktów biznesowych.
C3.	Nabywanie umiejętności rozwiązywania konfliktów (w charakterze psychologa).

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ – PEU	
Z zakresu wiedzy:	
PEU_WI01	Student zna i rozumie mechanizmy skutecznego procesu negocjacji i mediacji.
PEU_WI02	Student posiada wiedzę na temat podstawowych zjawisk z zakresu psychologii społecznej (takich jak konformizm, uprzedzenia i stereotypy) i rozumie ich wpływ na proces komunikacji.
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Student potrafi analizować i rozwiązywać podstawowe konflikty interpersonalne, potrafi wejść w rolę negocjatora lub mediatora.
PEU_U02	Student zna podstawowe techniki wywierania wpływu na rozmówcę.
PEU_U03	Student potrafi przyjąć postawę asertywną, jeśli wymaga tego dana interakcja.
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Student dostrzega potrzebę właściwego przygotowania do udziału w negocjacjach i mediacjach (także w sferze publicznej), posiada niezbędne do tego procesu, podstawowe kompetencje.

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć – WYKŁAD		Liczba godzin
Ćw1	Wprowadzenie do przedmiotu	0,5
	Istota negocjacji i mediacji. Negocjacje – pojęcie, przedmiot, formy i charakter prowadzenia. Pojęcie, mechanizm i zakres przedmiotowy mediacji. Rola mediatora w procesie mediacji.	1,5
Ćw2	Komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji i mediacji. Elementy porozumiewania się; Komunikacja niewerbalna – składniki; Wskaźniki spójności i niespójności; reakcje na niespójność, czyli jak radzić sobie z obiekcjami.	2
Ćw3	Efektywna komunikacja i model efektywnego porozumienia się (dostrojenie i prowadzenie, asocjacja i dysocjacja). Konflikt - analiza przebiegu i sposoby rozwiązywania. Przeformułowanie konfliktu. Emocje w negocjacjach i mediacjach.	2
Ćw4	Stereotypy, konformizm, uprzedzenia – psychologia społeczna a negocjacje i mediacje. Cechy i umiejętności uczestników negocjacji i psychologa. Wywieranie wpływu, techniki NLP i taktyki wykorzystywane w mediacjach i negocjacjach.	2
Ćw5	Asertywność i jej rola.	2
Ćw6	Zaliczenie przedmiotu.	2
Razem		12

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
1.	Prezentacja treści z wykorzystaniem multimediów
2.	Film

3.	Analiza case study
4.	Dyskusja
5.	Praca własna

METODY I FORMY OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia się (przedmiotowego)	Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia się
F	PEU_W01, PEU_W02	dyskusja, wypowiedź ustna
F	PEU_U01, PEU_U02, PEU_U03	dyskusja, analiza case study
P	PEU_W01, PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_U03	przygotowanie prezentacji lub przygotowanie zapisu rozmów przebiegu negocjacji

*F – ocena formująca (w trakcie semestru), P – ocena podsumowująca (na koniec semestru)

KRYTERIA OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Nr PEU	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
PEU_W01	Student zna i rozumie jedynie podstawowe zasady skutecznej komunikacji (w tym – komunikacji niewerbalnej).	Student zna i rozumie większość zasad skutecznej komunikacji (w tym – komunikacji niewerbalnej).	Student zna i rozumie wszystkie zasady skutecznej komunikacji (w tym – komunikacji niewerbalnej).
PEU_W02	Student zna i rozumie mechanizmy skutecznego procesu negocjacji i mediacji.	Student zna i rozumie jedynie podstawy mechanizmu negocjacji i mediacji (definicję, potrafi podać przykładowe formy i przykłady przedmiotu negocjacji lub mediacji).	Student zna i rozumie zasady skutecznego procesu negocjacji i mediacji. Potrafi podać definicję pojęcia, kilka przykładów przedmiotów negocjacji i mediacji (wraz z ich opisem) i większość form prowadzenia negocjacji i mediacji.
PEU_U01	Student posiada umiejętność dostosowania się do rozmówcy na poziomie niewerbalnym.	Student w zakresie podstawowym opanował umiejętność dostosowania się do rozmówcy na poziomie niewerbalnym.	Student potrafi rozpoznać i określić wpływ na proces komunikacji większości podstawowych zjawisk z zakresu psychologii społecznej.
PEU_U02	Student potrafi analizować i rozwiązywać podstawowe konflikty interpersonalne, potrafi wejść w rolę negocjatora lub mediatora.	Student potrafi w konkretnej sytuacji konfliktu wykorzystać jedynie podstawowe zasady negocjacji lub mediacji.	Student potrafi w konkretnej sytuacji konfliktu wykorzystać większość zasad negocjacji lub mediacji.

PEU_U03	Student potrafi przyjąć postawę asertywną.	Student potrafi w konkretnej sytuacji konfliktu przyjąć postawę asertywną, jeśli wymaga tego dana interakcja.	Student potrafi w konkretnej sytuacji konfliktu przyjąć postawę asertywną, z zachowaniem zasad jej odpowiadających, jeśli wymaga tego dana interakcja.
PEU_K01	Student jest przygotowany to udziału w negocjacjach i mediacjach (także w sferze publicznej), posiada niezbędne do tego procesu, podstawowe kompetencje.	Student jest teoretycznie, w zakresie podstawowym, przygotowany do udziału w negocjacjach i mediacjach.	Student jest przygotowany, w zakresie teoretycznym i praktycznym, do udziału w negocjacjach i mediacjach.

LITERATURA PODSTAWOWA
Tabernacka M., 2009, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Oficyna <i>Wolters Kluwer Polska</i> , Warszawa
Niemczyk A., Kędzierski M., 2014, O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktyka, Gliwice
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA
Aronson E., 2011, Człowiek istota społeczna, PWN, Warszawa 2011
ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE
Portale branżowe

MACIERZ POWIĄZANIA

EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA PRZEDMIOTU MEDIACJE I NEGOCJACJE W PRACY PSYCHOLOGA Z EFEKTAMI UCZENIA SIĘ NA KIERUNKU PSYCHOLOGIA

Przedmiotowy efekt uczenia się	Odniesienie przedmiotowego efektu do efektów uczenia się zdefiniowanych dla kierunku studiów i specjalności	Cele przedmiotu	Treści programowe	Numer narzędzia dydaktycznego
PEU_W01	K_WI07	C1-C3	Ćw1 – Ćw6	1-5
PEU_W02	K_WI11	C1	Ćw1 – Ćw6	1-5
PEU_U01	K_U02	C1, C2	Ćw1 – Ćw6	1-5
PEU_U02	K_U05	C1, C2	Ćw1 – Ćw6	1-5
PEU_U03	K_U07, K_U08, K_U13	C2, C3	Ćw1 – Ćw6	1-5
PEU_K01	K_K04, K_K05	C1 – C3	Ćw1 – Ćw6	1-5