

KARTA KURSU

rok akademicki 2020/2021

Kierunek: Psychologia

Specjalność: -

Forma prowadzenia zajęć: stacjonarne

Stopień: jednolite magisterskie

Rok: IV

Semestr: letni

Nazwa	Negocjacje i mediacji
Nazwa w j. ang.	Negotiations and mediation

Koordynator	dr Tomasz Cyrol	Zespół dydaktyczny
		dr Tomasz Cyrol mgr Aleksandra Wójciak
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	E		

Liczba godzin	30		10				

Opis metod prowadzenia zajęć

Kurs odbywa się zdalnie w trybie synchronicznym za pomocą platformy MS Teams.

1. Wykłady:

- prezentacja prowadzącego
- dyskusja
- analiza / omówienie przypadków (case study)

2. Ćwiczenia:

- Praca w kręgu i grupach kilkuosobowych
- Zadania grupowe (tworzenie opisów przypadków i analiza ich pod kątem technik negocjacji i rozwiązywania sporów)
- Ćwiczenia indywidualne
- Gry i zabawy dydaktyczne

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	x			x		
W02							x	x			x		
W03							x	x			x		
U01		x					x	x			x		
U02							x	x			x		
U03							x	x			x		
K01							x	x					
K02							x	x					
K03								x					

Kryteria oceny

Zaliczenie konwersatorium: projekt grupowy- przygotowanie case study
 Zaliczenie wykładu: zaliczenie konwersatorium + aktywny udział w zajęciach / zaliczenie ustne

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. Sądowe i pozasądowe metody rozwiązywania sporów.
4. Arbitraż i metody hybrydowe
5. Zasady przygotowywania negocjacji.
6. Miejsce negocjacji oraz uczestnicy negocjacji
7. BATNA / WATNA
8. Techniki negocjacyjne
9. Manipulacja w negocjacjach
10. Mediacje cywilne
11. Mediacje rodzinne
12. Mediacje karne
13. Mediacje rówieśnicze / szkolne.
14. Praktyczne aspekty prowadzenia mediacji
15. Q&A – sesja pytań i odpowiedzi dotyczących szeroko rozumianego zagadnienia mediacji i negocjacji.

Ćwiczenia

1. Wstęp do negocjacji i mediacji, kodeks etyczny
2. Emocje w negocjacjach i mediacjach
3. Komunikacja w negocjacjach i mediacjach
4. Negocjacje międzykulturowe
5. Mediacje rówieśnicze
6. Mediacje rodzinne
7. Case study- projekty grupowe

Wykaz literatury podstawowej

- Kalisz A., Zienkiewicz A. (2009). *Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Tabernacka, M. (2018). *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Bargiel- Matusiewicz, K. (2014). *Negocjacje i mediacje*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Groves, K. S., Feyerherm, A., & Gu, M. (2015). Examining cultural intelligence and cross-cultural negotiation effectiveness. *Journal of Management Education*, 39(2), 209-243.

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
 Stelmach, J. (2013). Rola negocjacji w rozwiązywaniu sytuacji kryzysowych z udziałem sprawców, działających w zorganizowanych grupach i związkach przestępczych, *Zeszyty Naukowe WSOWL*, 4 (170), 67-78.

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	36
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	0
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	17
	Przygotowanie do egzaminu	0
Ogółem bilans czasu pracy		100
Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		4