**KARTA PRZEDMIOTU**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kod przedmiotu** | 0313.3.PSY.F24.NiM |
| **Nazwa przedmiotu w języku**  | polskim | **Negocjacje i mediacje***Negotation and Mediation* |
| angielskim |

1. **USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.1. Kierunek studiów** | Psychologia |
| **1.2. Forma studiów** | Stacjonarne/niestacjonarne |
| **1.3. Poziom studiów** | Jednolite magisterskie |
| **1.4. Profil studiów\*** | Ogólnoakademicki |
| **1.5. Osoba przygotowująca kartę przedmiotu**  | dr Ewelina Okoniewska |
| **1.6. Kontakt**  | ewelina.okoniewska@ujk.edu.pl |

1. **OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

|  |  |
| --- | --- |
| **2.1. Język wykładowy** | Język polski |
| **2.2. Wymagania wstępne\*** | Uzyskanie pozytywnej oceny z przedmiotów: Psychologia społeczna, Komunikacja interpersonalna  |

1. **SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

|  |  |
| --- | --- |
| * 1. **Forma zajęć**
 | laboratorium |
| * 1. **Miejsce realizacji zajęć**
 | Pomieszczenia dydaktyczne UJK  |
| * 1. **Forma zaliczenia zajęć**
 | laboratorium: Zaliczenie z oceną |
| * 1. **Metody dydaktyczne**
 | **laboratorium**Dyskusja wielokrotna (grupowa) (DG), dyskusja – burza mózgów (BM) warsztaty dydaktyczne (WD), film (FL), zajęcia praktyczne, praca w grupach. |
| * 1. **Wykaz literatury**
 | **podstawowa** | 1. Bargiel-Matusiewicz, K. (2010). Negocjacje i mediacje. Warszawa: PWE.
2. McKay M. Dawis M., Fannig P., (2001) Sztuka skutecznego porozumiewania się. Gdańsk: GWP.
3. Gracz, L. Słupińska, K. (2018).Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty. Kraków: Wydawnictwo edu-Libri
4. Kowalczyk, E. (2021). Psychologia negocjacji. Między nauką a praktyką zarządzania. Warszawa: Wydawnictwo PWN
5. Schmidt, M. (2007). Techniki negocjacji. Warszawa: BC Edukacja.
6. Tabernacka, M. (2009). Negocjacje i mediacje w sferze publicznej. Warszawa: Oficyna Wydawnicza
 |
| **uzupełniająca** | 1. Dietrich, C. (2008). Sztuka przekonywania. Warszawa: BC Edukacja.
2. Kamiński, J. (2009). Negocjacje. Techniki rozwiązywania konfliktów. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
3. Lewicki R.J., Saunders, D.M, Barry, B. i , Minton, J.W. (2005), Zasady negocjacji- kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów. Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
4. Nęcki, Z. (2005). Negocjacje w biznesie. Kluczbork: Wydawnictwo Atykwa.
 |

1. **CELE, TREŚCI I EFEKTY UCZENIA SIĘ**

|  |
| --- |
| * 1. **Cele przedmiotu *(z uwzględnieniem formy zajęć)***

**Ćwiczenia**C1- Poznanie sposobów prowadzenia negocjacji i mediacji.C2- Zdobycie podstawowych umiejętności negocjacyjnych i mediacyjnych.C3- Doświadczenie osobistych sposobów reagowania w sytuacji sprzecznych interesów. |
| * 1. **Treści programowe *(z uwzględnieniem formy zajęć)***

**Laboratorium**1. Zapoznanie z kartą przedmiotu i warunkami zaliczenia.
2. Negocjacje a walka i współpraca
3. Główne dylematy negocjatora.
4. Podstawowe rodzaje działań podejmowanych w procesie negocjacji.
5. Etapy procesu negocjacji.
6. Główne style negocjacyjne.
7. Sposoby prowadzenia mediacji
8. Analiza opcji porozumienia
9. Wpracowanie warunków ugody formalnej
10. Negocjacje – warsztaty dydaktyczne
11. Mediacje – warsztaty dydaktyczne
12. Podsumowanie
 |

* 1. **Przedmiotowe efekty uczenia się**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Efekt**  | **Student, który zaliczył przedmiot** | **Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się** |
| w zakresie **WIEDZA:** |
| W01 | Posiada pogłębioną wiedzę z punktu widzenia psychologii o roli i miejscu mediacji i negocjacji w relacjach między ludźmi, strukturami i instytucjami społecznymi  | PSYCH\_W12 |
| W02 | Ma pogłębioną wiedzę o psychologicznych mechanizmach mediacji i negocjacji i ich oddziaływania na rzeczywistość zawodową i społeczną człowieka  | PSYCH\_W11 |
| W03 | Zna i rozumie podstawowe pojęcia z zakresu teorii negocjacji i mediacji oraz ma świadomość ich różnorodności w odniesieniu do problemów w obszarach psychologii komunikacji | PSYCH\_W09 |
| w zakresie **UMIEJĘTNOŚCI:** |
| U01 | Posiada rozwiniętą umiejętność dostrze­gania i interpretowania w psychologicznym kontekście zjawisk społecznych stanowiących o możliwości rozpoczęcia procesu mediacji lub negocjacji oraz zastosowania metod badawczych właściwych dla mediacji i negocjacji w celu ich zdiagnozowania | PSYCH\_U05 |
| U02 | Posiada umiejętność zaprezentowania włas­nych pomysłów rozwiązywania problemów psychologicznych z obszaru mediacji i negocjacji oraz potrafi te pomysły rozstrzygać w sposób odpowiedzialny i systematyczny zgodnie z metodyką właściwą dla danego etapu procesu mediacji i negocjacji  | PSYCH\_U08 |
| U03 | Posiada pogłębioną umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się wspierających prowadzenie procesu mediacji i negocjacji | PSYCH\_U09 |
| w zakresie **KOMPETENCJI:** |
| K01 | Potrafi krytycznie odnosić się do przebiegu procesu mediacji i negocjacji w tym ustalać priorytety dla siebie i uczestników stron mediacji i negocjacji oraz identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu negocjatora lub mediatora | PSYCH\_K04 |
| K02 | Dba o prestiż oraz przestrzeganie zasad etyki zawodowej psychologa podczas wykonywania zawodu mediatora lub negocjatora  | PSYCH\_K06 |
| K03 | Jest gotowy do realizowania różnych zadań zawodowych z zakresu negocjacji i mediacji oraz do podejmowania profesjonalnych zespołowych zadań, również we współpracy ze specjalistami innych dyscyplin | PSYCH\_K03 |

|  |
| --- |
| * 1. **Sposoby weryfikacji osiągnięcia przedmiotowych efektów uczenia się**
 |
| **Efekty przedmiotowe*****(symbol)*** | **Sposób weryfikacji (+/-)** |
| **Egzamin****pisemny\*** | **Kolokwium\*** | **Projekt\*** | **Aktywność na zajęciach\*** | **Praca własna\*** | **Praca w grupie\*** | **Inne *(jakie?)*\*** |
| ***Forma zajęć*** | ***Forma zajęć*** | ***Forma zajęć*** | ***Forma zajęć*** | ***Forma zajęć*** | ***Forma zajęć*** | ***Forma zajęć*** |
| *W* | *L* | *...* | *W* | *L* | *...* | *W* | *L* | *...* | *W* | *L* | *...* | *W* | *L* | *...* | *W* | *L* | *...* | *W* | *L* | *...* |
| W01 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| W02 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| U03 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K03 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

***\*niepotrzebne usunąć***

|  |
| --- |
| * 1. **Kryteria oceny stopnia osiągnięcia efektów uczenia się**
 |
| **Forma zajęć** | **Ocena** | **Kryterium oceny** |
| **laboratorium (L)\*** | **3** | min. 50 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz dostateczna aktywność na zajęciach  |
| **3,5** | min. 61 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz ponad dostateczna aktywność na zajęciach |
| **4** | min. 71 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz dobra aktywność na zajęciach |
| **4,5** | min. 81 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz ponad dobra aktywność na zajęciach |
| **5** | min. 91 % poprawnych odpowiedzi z kolokwium oraz bardzo dobra aktywność na zajęciach |

1. **BILANS PUNKTÓW ECTS – NAKŁAD PRACY STUDENTA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kategoria** | **Obciążenie studenta** |
| **Studia****stacjonarne** | **Studia****niestacjonarne** |
| *LICZBA GODZIN REALIZOWANYCH PRZY BEZPOŚREDNIM UDZIALE NAUCZYCIELA /GODZINY KONTAKTOWE/* | **30** | **20** |
| *Udział w laboratoriach\** | 30 | 20 |
| *SAMODZIELNA PRACA STUDENTA /GODZINY NIEKONTAKTOWE/* | **45** | **55** |
| *Przygotowanie do laboratorium w tym zapoznanie z literaturą\** | 20 | 30 |
| *Przygotowanie do kolokwium\** | 25 | 25 |
| ***ŁĄCZNA LICZBA GODZIN*** | **75** | **75** |
| **PUNKTY ECTS za przedmiot** | **3** | **3** |

***\*niepotrzebne usunąć***

***Przyjmuję do realizacji*** *(data i czytelne podpisy osób prowadzących przedmiot w danym roku akademickim)*

 *............................................................................................................................*