**KARTA PRZEDMIOTU**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kod przedmiotu** | 0313.3.PSY.F12.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\*** | Komunikacja interpersonalna |

1. **SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * 1. **Forma zajęć** | | ćwiczenia |
| * 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. Mastenbroek, W. (2000). Negocjowanie. Warszawa: PWN. 3. McKay M. Dawis M., Fannig P., (2001) Sztuka skutecznego porozumiewania się. Gdańsk: GWP. 4. Schmidt, M. (2007). Techniki negocjacji. Warszawa: BC Edukacja. 5. 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). Negocjajce. 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. 5. Rządca R. i Wujec P.,(2001). Negocjacje. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. |

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

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

* 1. **Przedmiotowe efekty uczenia się**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Efekt** | **Student, który zaliczył przedmiot** | **Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się** |
| w zakresie **WIEDZA:** | | |
| W01 | Posiada pogłębioną wiedzę o relacjach między strukturami i instytucjami społecznymi oraz  o mediacjach i negocjacjach z punktu widzenia psychologii | PSYCH\_W12 |
| w zakresie **UMIEJĘTNOŚCI:** | | |
| U01 | posiada pogłębioną umiejętność stosowania technik efektywnego komunikowania się podczas prowadzenia negocjacji i mediacji | PSYCH\_U09 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * 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* | *C* | *...* | *W* | *C* | *...* | *W* | *C* | *...* | *W* | *C* | *...* | *W* | *C* | *...* | *W* | *C* | *...* | *W* | *C* | *...* |
| W01 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ***+*** |  |  |  |  |

***\*niepotrzebne usunąć***

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

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 | 10 |
| *SAMODZIELNA PRACA STUDENTA /GODZINY NIEKONTAKTOWE/* | **20** | **75** |
| *Przygotowanie do laboratorium\** | 10 | 25 |
| *Przygotowanie do kolokwium\** | 10 | 25 |
| ***ŁĄCZNA LICZBA GODZIN*** | **50** | **50** |
| **PUNKTY ECTS za przedmiot** | **2** | **2** |

***\*niepotrzebne usunąć***

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

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