

Karta (sylabus) modułu/przedmiotu

Pedagogika.
(Nazwa kierunku studiów)

Studia I. Stopnia

Przedmiot:	Mediacje i negocjacje	
Rok:II	Semestr:IV	
Rodzaje zajęć i liczba godzin:	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Wykład		
Ćwiczenia	15	
Laboratorium		
Projekt		
Liczba punktów ECTS:	1	

Cel przedmiotu

C1	Rozwój kompetencji komunikacyjnych w obszarze negocjacji i mediacji. stworzenie studentom warunków do uczenia się negocjowania i prowadzenia mediacji oraz innych zachowań komunikacyjnych ważnych w kontaktach międzyludzkich. stworzenie studentom warunków do uczenia się negocjowania i prowadzenia mediacji oraz innych zachowań komunikacyjnych ważnych w kontaktach międzyludzkich.
C2	W wyniku zajęć student posiada wiedzę na temat koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Rozumie i charakteryzuje procedurę mediacji. Zna standardy postępowania negocjacyjnego i mediacyjnego oraz prawa i obowiązki mediatora.
C3	Student stosuje strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych, rozwija swoje kompetencje w zakresie komunikowania się.

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

1	
2	
...	

Efekty kształcenia

	W zakresie wiedzy:
EK1	ma elementarną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji
	W zakresie umiejętności:
EK1	ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych, stosuje strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych,
EK2	potrafi dokonać analizy własnych działań i wskazać ewentualne obszary wymagające modyfikacji w przyszłym działaniu
	W zakresie kompetencji społecznych:
EK1	jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne i zdolny do porozumiewania się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie

Treści programowe przedmiotu		
Forma zajęć – ćwiczenia		
	Treści programowe	Liczba godzin
ĆW1	Warunki efektywnego porozumiewania się. Schematy komunikacji. Asertywne porozumiewanie się; komunikaty „ja”, „zdarta płyta” i inne techniki asertywnej komunikacji.	2
ĆW2	Diagnoza konfliktu; typy konfliktów i ich dynamika, style reagowania na konflikt. Sposoby rozwiązywania konfliktów. Symulacje.	2
ĆW3	Negocjacje w konflikcie; rodzaje negocjacji, etapy negocjacji, interesy w negocjacjach. Typy negocjatorów i strategie. Ćwiczenia.	
ĆW4	Zasady mediacji; przygotowanie do mediacji, wstępne rozmowy ze stronami, procedura mediacji. Symulacja modelowa mediacji.	2
ĆW5	Trening mediacyjny.	2
ĆW6	Trening mediacyjny.	2
ĆW7	Konstruowanie ugody. Koło satysfakcji. Prawa i obowiązki mediatora. Kodeks etyczny mediatora.	2
ĆW8	Specyfika mediacji szkolnych	1
	Suma godzin:	15

Metody i środki dydaktyczne	
M1	Dyskusja
M2	Burza mózgów
M3	Gry symulacyjne
SD1	Plansze
SD2	Teksty drukowane
SD3	Teksty elektroniczne

Sposoby oceniania	
Ocenianie kształtujące	
F1	Aktywne uczestnictwo w zajęciach
Ocenianie podsumowujące	
P1	Praca zaliczeniowa

Obciążenie pracą studenta	
Forma aktywności	Średnia liczba godzin na realizowanie aktywności
(Godziny kontaktowe z wykładowcą, realizowane w formie zajęć dydaktycznych – łączna liczba godzin w semestrze)	15
(Godziny kontaktowe z wykładowcą realizowane w formie np. konsultacji –	2

łącna liczba godzin w semestrze)	
(Przygotowanie się do ćwiczeń – łącna liczba godzin w semestrze)	15
Suma	32
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	1

Literatura podstawowa	
1	Kennedy G., <i>Negocjacje doskonałe : wszystko, co powinieneś wiedzieć, aby udało ci się za pierwszym razem</i> , Poznań 2003 Rządca R., <i>Negocjacje</i> , Warszawa 2002
	Literatura uzupełniająca
2	<i>Konflikty i mediacje we współczesnej rzeczywistości społecznej</i> , red. D. Czakon, A. Margasiński, Wydawnictwo Akademii Jana Długosza, Częstochowa 2007. <i>Materiały 50 Szkoły Mediacji</i> , Krajowe Centrum Mediacji, Kraków 2007. Fisher, R., Ury, W., Patton, B., <i>Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się</i> , PWE, Warszawa 1996 Balawajder K., <i>Komunikacja Konflikty Negocjacje w Organizacji</i> , Wydawnictwo UŚ, Katowice 1998. Carre Ch., <i>Sztuka rozwiązywania konfliktów</i> , Videograf, Chorzów 2008. Hauk D., <i>Łagodzenie konfliktów w szkole i w pracy z młodzieżą Poradnik do treningu mediacji</i> , JEDNOŚĆ, Kielce 2006. <i>Mediacje – szansa dla szkoły</i> , „Psychologia w szkole” 2007 / 3 (15). Michalik – Surówka J., <i>Rola mediacji w budowaniu poczucia bezpieczeństwa ucznia w szkole</i> , „Hejnał Oświatowy” 2010 Nr 6-7/94, strony od 2 do 4. Steele P., Murphy J., Russill R., <i>Jak odnieść sukces w negocjacjach</i> , Wolters Kluwer Polska

Macierz efektów kształcenia										
Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu kształcenia do efektów zdefiniowanych dla całego programu (PEK)	Stopień w jakim efekty kształcenia związane są z przedmiotem	Odniesienie danego efektu do efektów specjalnościowych	Stopień w jakim efekty kształcenia związane są z przedmiotem	Odniesienie danego efektu do efektów nauczycielskich	Stopień w jakim efekty kształcenia związane są z przedmiotem	Cele przedmiotu	Treści programowe	Metody i środki dydaktyczne	Sposoby oceniania
EK1	K_W08	++					C1, C2	ĆW1- ĆW8	M1- M3, SD1- SD3	F1, P1
EK2	K_U07	++	U07	++			C1, C2, C3	ĆW1- ĆW8	M1- M3, SD1- SD3	F1, P1
EK3	K_U14	++	U09	++			C1, C2, C3	ĆW1- ĆW8	M1- M3, SD1- SD3	F1, P1

EK4	K_K07	+	K04	+			C1, C2, C3	ĆW1- ĆW8	M1- M3, SD1- SD3	F1, P1
------------	-------	---	-----	---	--	--	------------	-------------	---------------------------	--------

Formy oceny – szczegóły	
Na ocenę 2 (ndst)	Nie ma elementarnej wiedzy dotyczącej procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Nie ma rozwiniętych umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, nie potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych, nie stosuje strategii negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych. Nie potrafi dokonać analizy własnych działań i wskazać ewentualnych obszarów wymagających modyfikacji w przyszłym działaniu. Nie jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne. Nie potrafi porozumiewać się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie.
Na ocenę 3 (dst)	Ma pobieżną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, nie potrafi wskazać ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Ma słabo rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, nie potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych, słabo stosuje strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych ze specjalistami w zakresie pedagogiki, jak i z odbiorcami spoza grona specjalistów. Słabo potrafi dokonać analizy własnych działań, ma trudność we wskazaniu ewentualnych obszarów wymagających modyfikacji w przyszłym działaniu. Jest słabo przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne ma trudności w porozumiewaniu się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie.
Na ocenę 3+ (dst+)	Ma pobieżną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ma trudność z właściwym określeniem ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Ma dostatecznie rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, jednak nie potrafi właściwie używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych, stosuje w niektórych sytuacjach strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych. Potrafi dokonać dostatecznej analizy własnych działań i częściowo wskazać ewentualne obszary wymagające modyfikacji w przyszłym działaniu. Jest dostatecznie przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne ma trudności w porozumiewaniu się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie
Na ocenę 4 (db)	Ma elementarną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Ma dostatecznie rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych stosuje strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych. Potrafi dokonać analizy własnych działań i częściowo wskazać ewentualne obszary wymagające modyfikacji w przyszłym działaniu. Jest dobrze przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne i ma trudności w porozumiewaniu z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie
Na ocenę 4+ (db+)	Ma rozległą wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Ma dobrze rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu niektórych kanałów i technik komunikacyjnych, stosuje w niektórych sytuacjach strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych. Potrafi dokonać analizy własnych działań i wskazać ewentualne obszary wymagające modyfikacji w przyszłym działaniu. Jest dobrze przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne i zdolny do porozumiewania się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie.
Na ocenę 5 (bdb)	Ma ugruntowaną, rozległą wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń, koncepcji teoretycznych i podstaw prawnych mediacji. Zna zasady negocjacji i mediacji. Ma dobrze rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu niektórych kanałów i technik komunikacyjnych, umiejętnie stosuje strategie negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu symulowanych sytuacji konfliktowych. Potrafi dokonać trafnej i szczegółowej analizy własnych działań i wskazać ewentualne obszary wymagające modyfikacji w przyszłym działaniu. Jest bardzo dobrze przygotowany do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania pedagogiczne i zdolny do porozumiewania się

	z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie.
--	--

Prowadzący zajęcia:	Mgr Agata Szabała-Walczuk
Ćwiczenia	