

Mediacje jako forma pomocy w rozwiązywaniu konfliktów - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Mediacje jako forma pomocy w rozwiązywaniu konfliktów
Kod przedmiotu	14.9-WP-PSChM-MjPwRK-L-S14_pNadGen36I3L
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Psychologia / Psychologia edukacyjna i wychowawcza
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	jednolite magisterskie
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2016/2017

Informacje o przedmiocie	
Semestr	9
Liczba punktów ECTS do zdobycia	4
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr Marzanna Farnicka

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Laboratorium	30	2	18	1,2	Egzamin

Cel przedmiotu

Ukazanie mediacji jako jednej z form pracy psychologa. Podstawowe zagadnienia z zakresu negocjacji będą rozpatrywane w kontekście problematyki obejmującej funkcjonowanie małych grup społecznych, konstruktywnego rozwiązywania konfliktów interpersonalnych, radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi. Zdobytą wiedza teoretyczna, uzupełniana praktycznymi umiejętnościami niezbędnymi do uzyskiwania zadawalających efektów porozumiewania się z ludźmi.

Wymagania wstępne

Podstawowa wiedza z zakresu psychologii społecznej, psychologii małych grup i komunikacji.

Zakres tematyczny

Umiejętności społeczne ułatwiające negocjowanie i prowadzenie mediacji: zasady satysfakcjonującego porozumiewania się, podstawowe umiejętności interpersonalne mediatora. Konflikty interpersonalne i możliwości ich rozwiązywania – zasady mediacji. Teoria i prawne uwarunkowania mediacji jako formy rozwiązywania spraw spornych. Negocjacje i mediacje jako proces komunikacji. Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w negocjacjach i mediacjach.

Metody kształcenia

Praca w grupach, gry dydaktyczne, inscenizacja, dyskusja, burza mózgów, case study

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbol e efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student posiada wiedzę z zakresu psychologii procesów poznawczych, emocji i motywacji , osobowości i rozwoju człowieka oraz zachowań społecznych i komunikacyjnych.	K_W05 K_W06 K_W07 K_W08	sprawdzian, case study, gry dydaktyczne	Laboratorium
Student w celu rozwiązania konfliktów wykorzystuje wiedzę z zakresu psychologii społecznej i klinicznej	K_U04	sprawdzian, case study, gry dydaktyczne	Laboratorium
Student, dzięki zdobytym umiejętnościom przeprowadza mediacje jako formę pomocy w sytuacji konfliktowej oraz docenia znaczenie emocji w procesie działania i ich wpływ na mediacje.	K_K01	sprawdzian, case study, gry dydaktyczne	Laboratorium

Warunki zaliczenia

Zaliczenie z oceną na podstawie ocen cząstkowych uzyskanych w wyniku indywidualnej aktywności studenta, w ramach pracy z filmową dokumentacją eksperymentów psychologicznych, inscenizacji, działań opartych na autoanalizie, konwersacji, a także sprawdzenia poziomu wiedzy teoretycznej studenta w formie kolokwium zawierającego pytania otwarte i zamknięte i opatrzonego w progi punktowe (60%-70% ocena dostateczna, 71%-85% ocena dobra, 86%-100% ocena bardzo dobra).

Literatura podstawowa

· Dana D., Rozwiązywanie Konfliktów, PWE, Warszawa, 1993

- Fischer R., Ury. W., Dochodząc Do Tak. Negocjowanie Bez Poddawania Się, PWE, Warszawa 1990
- Materiały od prowadzącego

Literatura uzupełniająca

- Aronson E., Psychologia społeczna - serce i umysł. Zysk i S-ka, Poznań, 1997
- Grzesiuk, L., Doroszewicz, K., Stojanowska, E., Umiejętności Menedżera. Psychologia Stosowana Dla Menedżerów, Wyd. Prywatna Wyższą Szkoła Handlowa W Warszawie, Warszawa, 2001
- Domachowski W., Psychologia społeczna komunikacji niewerbalnej. EDYTOR Toruń, 1993
- McKay M., Davis M., Fanning P., Sztuka skutecznego porozumiewania się, GWP Gdańsk, 2007
- Oppermann K., Weber E., Język kobiet, język mężczyzn. Jak porozumiewać się w miejscu pracy. GWP, Gdańsk, 2000
- Tannen D., Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie. Wydawnictwo: W.A.B., Warszawa, 1994
- Nęcki, Z. Negocjacje w biznesie. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 2003
- Berne E. W co ludzie grają. Psychologia stosunków międzyludzkich. PWN, Warszawa 1994
- Tabernacka M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 2009
- Raszevska-Skałeczka R., Tabernacka M., Mediacje w społeczeństwie otwartym, Warszawa, 2012

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. Iwona Grzegorzewska, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 20-07-2016 10:33)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ