

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
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Psychologia
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	jednolite magisterskie
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2018/2019

Informacje o przedmiocie	
Semestr	9
Liczba punktów ECTS do zdobycia	4
Występuje w specjalnościach	Psychologia edukacyjna i wychowawcza, Psychologia kliniczna, Psychologia pracy, organizacji i zarządzania, Psychologia zdrowia seksualnego
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	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Ukazanie mediacji jako jednej z form pracy psychologa. Opanowanie wiedzy i umiejętności dotyczących form negocjacji i mediacji. 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.

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, dyskusja, case study

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
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	- obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Laboratorium
Student w celu rozwiązania konfliktów wykorzystuje wiedzę z zakresu psychologii społecznej i klinicznej	K_U04	- kolokwium - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Laboratorium
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	kolokwium	Laboratorium

Warunki zaliczenia

Zaliczenie z oceną na podstawie:

- ocen częściowych z aktywności studenta uzyskanych w wyniku indywidualnej aktywności studenta weryfikowanej w toku dyskusji, - (student za jednorazową aktywność może uzyskać 0,1p. do 0,2p.)

- ocen częściowych z praktycznych umiejętności studenta w pracy zespołowej weryfikowanej podczas analizy przypadków, dyskusji, pracy w grupach - (student za jednorazową aktywność może uzyskać 0,1p.)

- ze sprawdzenia poziomu wiedzy teoretycznej studenta w formie kolokwium pytania zostają sformułowane w oparciu o zagadnienia omawiane na Ćwiczeniach i zadaną literaturę) - student powinien zdobyć minimum 60% punktów (progi ocen z testu (60-69% 3,00; 70-74% 3,5; 75-84% 4,0; 85-90% 4,5; 91-100% 5,0)).

Studentowi po pozytywnym zaliczeniu testu do oceny końcowej doliczane są punkty z aktywności. Suma punktów z testu oraz aktywności stanowi ocenę końcową z przedmiotu

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 Jarosław Wagner (ostatnia modyfikacja: 12-04-2018 15:21)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ