

KARTA PRZEDMIOTU

A. Informacje ogólne

Wypełnia Zespól Kierunku	Nazwa modułu (bloku przedmiotów): TECHNIKI NEGOCJACJI I MEDIACJI				Kod modułu:		
	Nazwa przedmiotu: TECHNIKI NEGOCJACJI I MEDIACJI				Kod przedmiotu:		
	Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: INSTYTUT PEDAGOGICZNO-JĘZYKOWY						
	Nazwa kierunku: Filologia			Poziom kształcenia: studia pierwszego stopnia			
	Forma studiów: stacjonarne		Profil kształcenia: praktyczny		Specjalność: Lingwistyka stosowana – język angielski z językiem niemieckim		
	Rok / semestr: 1/2		Status przedmiotu /modułu: obowiązkowy		Język przedmiotu / modułu: polski		
	Forma zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	seminarium	inne (wpisać jakie)
	Wymiar zajęć		30				
Cel przedmiotu / modułu		1 .Pogłębienie pojęcia dotyczącego konfliktu. 2. Uświadomienie znaczenia negocjacji i mediacji jako metod kierowania konfliktem. 3. Rozwijanie umiejętności stosowania technik negocjacji i mediacji w relacjach społecznych.					
Wymagania wstępne		Podstawy wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej					
EFEKTY KSZTAŁCENIA							
Lp.	Opis efektu kształcenia					Odniesienie do efektów dla kierunku	
01	Student odtwarza wiedzę odnośnie specyfiki wybranych aspektów komunikacji międzyludzkiej oraz definiuje pojęcia: konflikt, negocjacje, mediacje.					K_W07 K_W11	
02	Student samodzielnie pogłębia wiedzę z zakresu technik negocjacyjnych i mediacyjnych, korzystając z literatury podstawowej i uzupełniającej podczas przygotowania prezentacji.					K_U01	
03	Student identyfikuje zagadnienia i pojęcia z zakresu skutecznych technik negocjacji i mediacji oraz wykorzystuje nabyte kompetencje do efektywnych interakcji społecznych					K_W10 K_U05 K_U11	
04	Student odgrywa role negocjatora i mediatora w grach symulacyjnych współdziałając w grupie ćwiczeniowej.					K_U12 K_U13	
05	Student wybiera właściwą technikę do sytuacji konfliktowej.					K_U13	
06	Student stosuje wiedzę z zakresu negocjacji i mediacji do rozwiązywania sytuacji konfliktowych					K_U13 K_K02	

Metody weryfikacji efektów kształcenia		Lp. efektu kształcenia
Ocena cząstkowa: indywidualne prezentacje wskazanych fragmentów z teorii mediacji i negocjacji		01, 02
Ocena formująca: praca w zespołach dyskusyjnych, (gra symulacyjna, drama)		03, 04, 06
Ocena podsumowująca: pisemna praca zaliczeniowa, przygotowanie oraz zaangażowanie w ww zadania.		01, 05
NAKŁAD PRACY STUDENTA		
Rodzaj działań/zajęć	Liczba godzin	
	ogółem	w tym zajęcia powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym
Udział w wykładach		
Samodzielne studiowanie tematyki wykładów		
Udział w ćwiczeniach audytoryjnych i laboratoryjnych*	30	
Samodzielne przygotowywanie się do ćwiczeń*		
Przygotowanie projektu / eseju / itp.*		
Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia	2	
Udział w konsultacjach	2	
Inne		
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.	34	
Liczba punktów ECTS za przedmiot	1	
Liczba p. ECTS związana z zajęciami praktycznymi*	32 (30+2)	
	1	
Liczba p. ECTS za zajęciami wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	32 (30+2)	
	1	

B. Informacje szczegółowe

Wypełnia Zespół Kierunku	Nazwa modułu (bloku przedmiotów): TECHNIKI NEGOCJACJI I MEDIACJI			Kod modułu:		
	Nazwa przedmiotu: TECHNIKI NEGOCJACJI I MEDIACJI			Kod przedmiotu:		
	Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot / moduł: INSTYTUT PEDAGOGICZNO-JĘZYKOWY					
	Nazwa kierunku: Filologia			Poziom kształcenia: studia pierwszego stopnia		
	Forma studiów: stacjonarne	Profil kształcenia: praktyczny		Specjalność: Lingwistyka stosowana – język angielski z językiem niemieckim		
	Rok / semestr: 1/2	Status przedmiotu / modułu: obowiązkowy		Język przedmiotu / modułu: polski		
	Forma zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	seminarium

	Wymiar zajęć		30			
Koordynator przedmiotu / modułu	Mgr Bogumiła Salmonowicz					
Prowadzący zajęcia	Mgr Bogumiła Salmonowicz					
TREŚCI PROGRAMOWE						
Wykład						
W tym treści powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym: [%]						
Ćwiczenia						
1.Konflikt jako zjawisko społeczne - istota, źródła. 2.Sposoby zachowania się ludzi w sytuacji konfliktu. 3.Metody kierowania konfliktem. 4.Negocjacje - wskazówki dotyczące prowadzenia oraz warunki skutecznego negocjowania. 5.Rola i kompetencje negocjatora. 6.Mediacje - techniki efektywnego rozwiązywania konfliktów z udziałem osoby trzeciej. 7. Rola i kompetencje mediatora.						
W tym treści powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym: 100[%]						
Literatura podstawowa	D. Lieberman, Sztuka rozwiązywania konfliktów, Gdańsk 2005 St. Chęłpa, T. Witkowski, Psychologia konfliktów, WSiP, Warszawa 1995 A.A. Lazarus, Terapia w pigułce, GWP, Gdańsk 2004;					
Literatura uzupełniająca	M.McKlay, M.Davis, P.Fanning, Sztuka skutecznego porozumiewania się, Gdańsk 2001 P. Thomson, Sposoby komunikacji interpersonalnej, Poznań 1998 M.Król-Fijewska, Trening asertywności, Warszawa 1993 E.Griffin, Podstawy komunikacji społecznej, Gdańsk 2003					
Metody kształcenia	metody podające (objaśnienia) metody praktyczne (oparte na praktycznej działalności studentów, m. aktywizujące, ćwiczenia przedmiotowe)					
Forma i warunki zaliczenia	Zaliczenie: - sprawdzenie znajomości treści przedmiotu (50%) - opracowanie przypadku konfliktu z propozycją zastosowania wybranych przez studenta technik negocjacji i mediacji (50%)					