Załącznik nr 4 do zarządzenia nr RD.Z.0211.3.2021

# **KARTA KURSU**

**rok akademicki 2023/2024**

**Kierunek:** Psychologia i biologia zwierząt

**Forma prowadzenia zajęć:** stacjonarne

**Stopień:** jednolite magisterskie

**Rok:** III

**Semestr:** 5 (zimowy)

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Negocjacje i mediacje |
| Nazwa w j. ang. | Negotiations and mediations |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | dr Tomasz Cyrol | Zespół dydaktyczny |
| dr Tomasz Cyrol |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 3 |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem kursu jest zapoznanie studentów z podstawową wiedzą z zakresu negocjacji i mediacji. Do elementów omawianych podczas kursu należą: zdefiniowanie tych form rozwiązywania sporów, geneza sporów, definiowanie sporów, techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach, regulacje prawne dotyczące negocjacji i mediacji, zasady spisywania / dokumentowania ugód, emocje w negocjacjach i mediacjach, kwestie międzykulturowe. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza |  |
| Umiejętności |  |
| Kursy |  |

Efekty uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| W\_01 Student Wykazuje znajomość zaawansowanych technik i narzędzi badawczych do rozwiązania problemów.W\_02 Student zna i rozumie przepisy prawne dotyczące polubownego rozwiązywania konfliktów. | K\_W07K\_W34 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| U\_01 Student potrafi efektywnie komunikować się i współpracować z instytucjami, grupami i osobami w sposób pozwalający na uniknięcie konfliktów bądź na rozwiązywanie istniejących. | K\_U13 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K\_ 01 Student wykazuje gotowość do komunikowania się i współpracy z otoczeniem, a w szczególności z instytucjami i osobami zajmującymi się zwierzętami w sposób pozwalający na skuteczne przekonanie do swoich postulatów z równoczesnym uniknięciem konfliktu.  | K\_K06 |

|  |
| --- |
| Organizacja |
| Forma zajęć | Wykład(W) | Ćwiczenia w grupach |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin | 15 |  | 30 |  |  |  |  |
| 45 |  |  |  |  |  |  |  |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Kurs odbywa się w trybie hybrydowym – wykład w trybie zdalnym, a ćwiczenia w trybie stacjonarnym. 1. Wykłady:* prezentacja multimedialna
* dyskusja
* analiza / omówienie przypadków (casestudy)

2. Ćwiczenia:* Zadania grupowe (tworzenie opisów przypadków i analiza ich pod kątem technik negocjacji i rozwiązywania sporów)
* Ćwiczenia indywidualne
* dyskusja
* praca nad tekstem
 |

Formy sprawdzania efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | E – learning | Gry dydaktyczne | Ćwiczenia w szkole | Zajęcia terenowe | Praca laboratoryjna | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Referat | Praca pisemna (esej) | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Inne |
| W01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | X |  |  |  |
| W02 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | X |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | X |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  | X |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | Zaliczenie konwersatorium: aktywny udział w zajęciach, omówienie analizowanego przypadku. W przypadku nieobecności więcej niż na 3 zajęciach - esej.Zaliczenie wykładu: posiadanie zaliczenia konwersatorium uzyskanego na wskazanych powyżej zasadach+ esej. W przypadku nieobecności na więcej niż 2 zajęciach, wg uznania prowadzącego dodatkowy esej bądź zaliczenie ustne (w zakresie sprawdzenia wiedzy z tematyki omówionej podczas zajęć, na których student był nieobecny) |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi |  |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| Wykłady1. Wstęp do negocjacji i mediacji.
2. Zasady przygotowywania negocjacji.
3. Techniki negocjacyjne
4. Manipulacja w negocjacjach i mediacjach
5. Zasady mediacji i procedura mediacji

Ćwiczenia :1. Rodzaje konfliktu. Ustalanie przedmiotu sporu.
2. Sylwetka negocjatora i mediatora.
3. Etyka negocjacji i mediacji
4. Rola emocji w negocjacjach
5. Negocjacje i mediacje międzykulturowe
6. Negocjacje i mediacje jako narzędzie dbania o dobrostan zwierząt.
7. Podstawy mediacji karnej.
8. Podstawy mediacji cywilnej i gospodarczej.
9. Podstawy mediacji rodzinnej.
10. Dokumenty (umowy i ugody) w mediacjach.
11. Rola profesjonalnych pełnomocników w negocjacjach i mediacjach.
 |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| Kalisz A., Zienkiewicz A. (2009). Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu. Warszawa: Wolers KluwerBargiel- Matusiewicz, K. ( 2014). Negocjacje i mediacje. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| R. Cialdini. (2010 – bądź późniejsze). Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo PsychologiczneCyrol T. (2016), Techniki wywierania wpływu w pracy adwokata i radcy prawnego. Warszawa: CH BeckRandolph P (2016), The Psychology of Conflict. Mediating in a Diverse World. London: Bloomsbury |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład | 15 |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) | 30 |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 2 |
| Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 8 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu | 10 |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 10 |
| Przygotowanie do egzaminu |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | 75 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | 3 |

/