

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)										
Metody rozwiązywania konfliktów i sporów										
Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Instytut Pedagogiki i Psychologii Katedra Psychologii									
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Psychologia, jednolite magisterskie									
Profil kształcenia:	Praktyczny									
Nazwa specjalności:	Psychologia biznesu, pracy i zarządzania Psychoprofilaktyka i pomoc psychologiczna									
Rodzaj modułu uczenia się:	Moduł seminarium dyplomowe (specjalność)									
Rok / Semestr:	4/6									
Osoba koordynująca przedmiot:										
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Zainteresowanie tematyką przedmiotu, ukończenie kursów przewidzianych programem studiów									
II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN										
	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Konsultacje	Egzamin/ zaliczenie	Suma godzin
Studia stacjonarne	10	20							Z	30
Studia niestacjonarne	8	8							Z	16
III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH										
Formy zajęć			Metody dydaktyczne							
Wykład			Prezentacja, wykład, dyskusja							
Ćwiczenia			Metody aktywne: praca w grupach, dyskusja problemowa, case study, praca indywidualna							
IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA KIERUNKU I OBSZARÓW										
Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się								Odniesienie do efektu kierunkowego	
Wiedza:										
	Student: 1. Ma pogłębioną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego, ich prawidłowości i zakłóceń w przypadku konfliktów. 2. Charakteryzuje podstawowe pojęcia z zakresu psychologii konfliktów oraz tradycyjne i alternatywne sposoby rozwiązywania konfliktów .								K_W10 K_W07	
Umiejętności:										
	Student 3. Posiada pogłębione umiejętności analizowania sytuacji konfliktowych z uwzględnieniem ich istoty i funkcji – wykorzystując do tego właściwy aparat pojęciowy z zakresu psychologii.								K_U04 K_U16	

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

	4. Poprawnie stosuje interwencje psychologiczne do diagnozy sytuacji konfliktowej i rozwiązywania konfliktów.	
Kompetencje społeczne:		
	Student: 5. Jest świadomy roli psychologii i psychologa w analizie sytuacji problemowych i rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych.	K_K04
V. TREŚCI PROGRAMOWE (UCZENIA SIĘ)		
Lp.	Wykład:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
1.	Istota konfliktów. Praktyczne zastosowania psychologii w sytuacjach konfliktowych.	1, 2, 3, 4, 5 1, 2, 3, 4, 5 1, 2, 3, 4, 5 1, 2, 3, 4, 5
2.	Rola psychologa w sytuacjach konfliktowych.	
3.	Techniki negocjacyjne i style negocjacyjne Cechy dobrego negocjatora, psycholog jako negocjator	
4.	Cechy dobrego mediatora Monolog mediatora Sprawiedliwość naprawcza Podstawy prawne mediacji	
Lp.	Ćwiczenia/warsztaty:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
1.	Wiedza dotycząca sporów i konfliktów a praktyka psychologiczna – wybrane przykłady.	1, 2, 3, 4, 5 1, 2, 3, 4, 5 1, 2, 3, 4, 5 1, 2, 3, 4, 5
2.	Negocjacje: Istota negocjacji. Zasady prowadzenia negocjacji Fazy procesu mediacji	
3.	Mediacje: Istota mediacji Zasady prowadzenia mediacji Fazy procesu mediacji Techniki mediacyjne	
4	Podsumowanie. Rozwiązywanie konfliktów w życiu prywatnym i zawodowym, podstawowe kompetencje, rozwój kompetencji jako podstawa działań praktycznych psychologa. Rola psychologii w kształceniu kompetencji związanych z rozwiązywaniem konfliktów wśród innych osób	
VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
Efekty uczenia się	Metoda weryfikacji	Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EUS (Efekt uczenia się)
Wiedza:		
K_W10	Ocena ćwiczeń każdorazowo podczas zajęć, aktywność studenta, ocena przykładowych negocjacji/mediacji.	Ćwiczenia/wykład

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

K_W07				
Umiejętności:				
K_U04 K_U16	Ocena ćwiczeń każdorazowo podczas zajęć, aktywność studenta, ocena przykładowych negocjacji/mediacji.			Ćwiczenia/wykład
Kompetencje społeczne:				
K_K04	Ocena ćwiczeń każdorazowo podczas zajęć, aktywność studenta, ocena przykładowych negocjacji/mediacji.			Ćwiczenia/wykład
VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ				
Efekty uczenia się	Ocena niedostateczna Student nie zna i nie rozumie/nie potrafi/nie jest gotów:	Zakres ocen 3,0-3,5 Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów:	Zakres ocen 4,0-4,5 Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów:	Ocena bardzo dobra Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów:
<i>Dla każdego z efektów kształcenia określonego dla modułu w zakresie wiedzy umiejętności i kompetencji</i>	Student uzyskuje poniżej 50 % max. liczby punktów dla danego efektu Brak osiągniętych efektów uczenia	Student uzyskuje 50%-69% max. liczby punktów dla danego efektu Zna podstawową terminologię z zakresu psychologii konfliktu i komunikacji interpersonalnej w stopniu podstawowym i potrafi ją połączyć z informacjami z innych przedmiotów w celu omawiania sytuacji konfliktu lub współpracy Wymienia tradycyjne i alternatywne sposoby rozwiązywania konfliktów, charakteryzuje szczególnie negocjacje i mediacje Potrafi dokonać prostej analizy konfliktu z wykorzystaniem właściwej terminologii z zakresu psychologii konfliktu i jej zastosowań w naukach pokrewnych. Potrafi wykazać się	Student uzyskuje 70%- 89% max. liczby punktów dla danego efektu Student uzyskuje powyżej 60 % max. liczby punktów dla danego efektu Zna podstawową terminologię z zakresu psychologii konfliktu i komunikacji interpersonalnej w stopniu podstawowym i potrafi ją połączyć z informacjami z innych przedmiotów w celu omawiania sytuacji konfliktu lub współpracy Wymienia tradycyjne i alternatywne sposoby rozwiązywania konfliktów, charakteryzuje szczególnie negocjacje i mediacje Potrafi dokonać prostej analizy konfliktu z wykorzystaniem właściwej terminologii	Student uzyskuje 90% i wyżej max. liczby punktów dla danego efektu Student uzyskuje powyżej 60 % max. liczby punktów dla danego efektu Zna podstawową terminologię z zakresu psychologii konfliktu i komunikacji interpersonalnej w stopniu podstawowym i potrafi ją połączyć z informacjami z innych przedmiotów w celu omawiania sytuacji konfliktu lub współpracy Wymienia tradycyjne i alternatywne sposoby rozwiązywania konfliktów, charakteryzuje szczególnie negocjacje i mediacje Potrafi dokonać prostej analizy konfliktu z wykorzystaniem właściwej terminologii z zakresu psychologii

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

		<p>podstawowymi umiejętnościami dotyczącymi postrzegania konfliktu w organizacjach, definiowania go i zarządzania nim z uwzględnieniem aspektu psychologicznego</p> <p>Dąży do rozwiązania sytuacji konfliktowych i nawiązania współpracy – rozumie swoją rolę jako psychologa w tym procesie</p>	<p>z zakresu psychologii konfliktu i jej zastosowań w naukach pokrewnych.</p> <p>Potrafi wykazać się podstawowymi umiejętnościami dotyczącymi postrzegania konfliktu w organizacjach, definiowania go i zarządzania nim z uwzględnieniem aspektu psychologicznego</p> <p>Dąży do rozwiązania sytuacji konfliktowych i nawiązania współpracy – rozumie swoją rolę jako psychologa w tym procesie</p>	<p>konfliktu i jej zastosowań w naukach pokrewnych.</p> <p>Potrafi wykazać się podstawowymi umiejętnościami dotyczącymi postrzegania konfliktu w organizacjach, definiowania go i zarządzania nim z uwzględnieniem aspektu psychologicznego</p> <p>Dąży do rozwiązania sytuacji konfliktowych i nawiązania współpracy – rozumie swoją rolę jako psychologa w tym procesie</p>
--	--	---	---	---

VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS

Rodzaj aktywności ECTS	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Udział w zajęciach dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – SUMA godzin – z punktu II	30	16
Egzamin/zaliczenie	2	2
Udział w konsultacjach		
Projekt / esej		
Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych	8	16
Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych	10	16
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS	2 ECTS (50)	2 ECTS (50)
Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem	30	16
Obciążenie studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym	10	16
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym	5	9
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z przygotowaniem do prowadzenia badań	5	9

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Literatura podstawowa przedmiotu:

Nęcki, Z. (1994). *Negocjacje w biznesie*. Kraków: WPSB.

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

Płatek M. (2005). Teoria sprawiedliwości naprawczej, w: M. Płatek i M. Fajst (red.). *Sprawiedliwość naprawcza. Idea. Teoria. Praktyka* (s. 129-140). Warszawa: Wydawnictwo Liber.
Wasilewska, W. (2000). *Przewodnik – efektywne negocjacje w biznesie*. Olsztyn: UWM.

Literatura uzupełniająca przedmiotu:

Berne, E. (1987). *W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich*. Warszawa: PWN.
Cenker, E.M. (2011). *Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej*. Poznań: Wydawnictwo WSB.
Gracz, L. (2018). Negocjacje i komunikacja. W: L. Gracz i K. Słupińska (red.). *Fazy procesu negocjacji* (s. 27-42).
Kraków: Wydawnictwo edu-Libri.
Piórkowski, P.D. (2015). *Mediacja jako forma rozwiązywania sporów zbiorowych w polskim prawie pracy*. Jastrzębie
Zdrój: Black Unicorn.
Rosa, G. (2005). *Komunikacja marketingowa*. Warszawa: PWN.

Inne materiały dydaktyczne: materiały dostarczane przez prowadzącego na zajęciach