

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2013/2014

Wydział Inżynierii Środowiska

Kierunek studiów: Gospodarka przestrzenna

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne

Kod kierunku: 4

Stopień studiów: I

Specjalności: Gospodarka przestrzenna

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Mediacje
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	The Mediation Process
KOD PRZEDMIOTU	WIŚ GP oIS A1 13/14
KATEGORIA PRZEDMIOTU	przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3.00
SEMESTRY	4

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	PROJEKT	SEMINARIUM
4	15	15	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z podstawowymi mechanizmami życia społecznego, wpływem procesów i prawidłowości społecznych na funkcjonowanie człowieka w różnych typach społeczności i grupach społecznych oraz z metodami modyfikacji postaw.

Cel 2 Zapoznanie studentów z podstawowymi aspektami psychologii poznania, psychologii kulturowej oraz komunikacji interpersonalnej i społecznej. Zapoznanie studentów z różnymi typami konfliktów oraz technikami

negocjacji.

Cel 3 Nabycie umiejętności negocjowania i rozwiązywania konfliktów o różnym podłożu w grupach społecznych.

Cel 4 Nabycie kompetencji niezbędnych do pracy zespołowej

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 Brak wymagań wstępnych

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Wiedza: Student zna podstawowe pojęcia i teorie psychologiczne oraz teorie z zakresu nauk o komunikacji niezbędne do sprawnego kierowania grupą i realizowania celów grupowych

EK2 Wiedza Wiedza: Student zna podstawowe techniki negocjacji, rozwiązywania konfliktów i prowadzenia efektywnych mediacji

EK3 Umiejętności Umiejętności: Student potrafi pozyskiwać informacje, dokonywać ich interpretacji, wyciągać wnioski oraz planować działania wykorzystujące różne techniki negocjacyjne w środowisku zawodowym i pozazawodowym.

EK4 Kompetencje społeczne Kompetencje społeczne: Student potrafi pracować indywidualnie i w zespołach

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Przebieg procesów komunikacji w grupie i organizacji: grupa, zespół, zasady efektywnej pracy zespołu; podejmowanie decyzji przez zespół.	3
C2	Komunikacja werbalna i niewerbalna; kompetencje komunikacyjne; perswazja, zasady i techniki wywierania wpływu; zasady pozyskiwania i przyswajania informacji aspekty psychologiczne i organizacyjne;	3
C3	Konflikty interpersonalne, organizacyjne i społeczne - aspekty praktyczne, moderowanie konfliktów; konflikty destrukcyjne.	3
C4	Fazy negocjacji; planowanie negocjacji; zespoły negocjacyjne; wybrane praktyki negocjacyjne; planowanie mediacji; strategie mediacyjne	3
C5	Sesja mediacyjna; ukryte interesy stron sporu; analiza opcji porozumienia; wypracowanie warunków ugody formalnej	3

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Podstawy psychologii społecznej - człowiek w otoczeniu społecznym; strategię upraszczające poznanie społeczne; grupa i jej wpływ na zachowania jednostki; budowanie własnej pozycji w grupie; grupy i podziały społeczne; podstawy psychologii emocji.	3
W2	Komunikacja interpersonalna - cele, cechy i modele komunikacji; kody i normy kulturowe; komunikacja w organizacji; komunikacja międzykulturowa; proces komunikacji interpersonalnej a nowe media.	3
W3	Konflikty - struktura i typy konfliktów; interpersonalne, społeczne i organizacyjne przyczyny konfliktów; konflikty grupowe; strategię rozwiązywania konfliktów; mediator i jego rola.	4
W4	Negocjacje - charakterystyka ogólna; strategię i taktyki negocjacji konfrontacyjnych i integrujących; relacje w negocjacjach; negocjacje z tzw. trudnym przeciwnikiem; mediacje wielostronne; konsultacje społeczne.	5

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Dyskusja

N4 Praca w grupach

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	0
Egzaminy i zaliczenia w sesji	2
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta	40
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	42
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Projekt zespołowy

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Zaliczenie pisemne

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Ćwiczenie praktyczne

B2 Projekt zespołowy

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 3.0	Student nie zna podstawowych pojęć z zakresu nauk o komunikacji oraz psychologicznych i społecznych aspektów grupy
NA OCENĘ 3.5	Student zna modele teoretyczne procesu komunikacji
NA OCENĘ 4.0	Student potrafi przedstawić cele i cechy komunikacji werbalnej i niewerbalnej; potrafi wskazać proste aspekty psychologiczne interakcji w grupie
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi omówić złożone przykłady komunikacji międzykulturowej; potrafi zanalizować psychologiczne aspekty interakcji w grupie oraz wskazać potencjalne zagrożenia konfliktowe
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi zanalizować różne aspekty złożonych przykładów konfliktów interpersonalnych organizacyjnych, społecznych i międzykulturowych
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 3.0	Student zna podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji i rozwiązywania konfliktów grupowych
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi przedstawić psychologiczne aspekty relacji w grupie oraz wskazać potencjalne zagrożenia konfliktowe
NA OCENĘ 4.0	Student potrafi przedstawić proces negocjacji oraz zna zasady doboru strategii i taktyki negocjacyjnej; zna zasady oraz techniki wywierania wpływu
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi zanalizować różne aspekty konfliktów interpersonalnych, organizacyjnych, społecznych i międzykulturowych; potrafi przygotować scenariusz prostych negocjacji i mediacji; rozumie zasady rozwiązywania konfliktów interpersonalnych
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi przedstawić złożone strategie rozwiązywania konfliktów różnych typów; potrafi zaplanować negocjacje zespołowe i mediacje wielostronne

EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 3.0	Student potrafi pozyskiwać informacje z różnych źródeł
NA OCENĘ 3.5	Student potrafi analizować i przetwarzać pozyskane informacje
NA OCENĘ 4.0	Student sprawnie posługuje się podstawowymi technikami komunikacyjnymi w zakresie komunikacji ustnej i pisemnej; potrafi przygotować wystąpienie publiczne
NA OCENĘ 4.5	Student potrafi w sposób twórczy wykorzystywać różnorodne techniki komunikacyjne, w tym z zakresie komunikacji niewerbalnej
NA OCENĘ 5.0	Student rozumie i potrafi posługiwać się technikami mediacji
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	
NA OCENĘ 3.0	Student wykonuje fragment przydzielonego zadania
NA OCENĘ 3.5	Student współpracuje w grupie, nie podejmuje inicjatywy
NA OCENĘ 4.0	Student współpracuje w sposób zaangażowany
NA OCENĘ 4.5	Student działa na rzecz rozwiązywania konfliktów w grupie
NA OCENĘ 5.0	Student potrafi kierować działaniami grupy bez tworzenia sytuacji konfliktowych

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓLOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	K_W20, K_U16, K_K01, K_K07	Cel 1 Cel 2	W1 W2	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK2	K_W20, K_K01, K_K07	Cel 2 Cel 3 Cel 4	W3 W4	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK3	K_K06, K_K07	Cel 1 Cel 2 Cel 3 Cel 4	W3 W4	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1
EK4	K_K01, K_K06, K_K07	Cel 4	W1 W2	N1 N2 N3 N4	F1 F2 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders — *Zasady negocjacji*, Poznań, 2011, Rebis
- [2] R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor — *Relacje interpersonalne - proces porozumiewania się*, Poznań, 2011, Rebis
- [3] W. Wilmot, J.L. Hocker — *Konflikty między ludźmi*, Warszawa, 2011, WN PWN
- [4] D.T. Kenrick, S.L. Neuberg, R.B. Cialdini — *Psychologia społeczna*, Gdańsk, 2002, GWP
- [5] Ch. W. Moore — *Mediacje*, Warszawa, 2012, Oficyna a Wolters Kluwer

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] R.B. Cialdini — *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk, 2010, GWP
- [2] M. McKay — *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, Gdańsk, 2001, GWP
- [3] J. Stankiewicz — *Komunikowanie się w organizacji*, Poznań, 1999, Rebis

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

1 dr hab. Jacek Jaśtał (kontakt: jjastal@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....