

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Prowadzenie mediacji i negocjacji, PG_00185280						
Kierunek studiów	Pedagogika (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2028/2029		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	6		Liczba punktów ECTS		1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Katarzyna Wajszczyk				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	20		0.0		5.0	25
Cel przedmiotu	Rozwijanie umiejętności studentów w zakresie efektywnego posługiwania się technikami negocjacji i mediacji w rozwiązywaniu różnorodnych sporów, konfliktów, sytuacji problemowych, jak również umocnienie postawy: Wygrany Wygrany, która stanowi ich podstawę.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu			Sposób weryfikacji i oceny efektu	
	[PEDL3_W12] Absolwent zna i rozumie w zaawansowanym stopniu procesy komunikowania interpersonalnego i społecznego oraz ich prawidłowości i zakłócenia		Absolwent zna i rozumie zasady komunikacji w tym również prowadzenia mediacji i negocjacji.			[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny	
	[PEDL3_K03] W zakresie kompetencji społecznych absolwent jest gotowy do porozumiewania się z osobami pochodzącymi z różnych środowisk i o różnej kondycji emocjonalnej, dialogowego rozwiązywania konfliktów oraz tworzenia dobrej atmosfery dla komunikacji w klasie szkolnej i poza nią		Absolwent jest gotowy by prowadzić mediacje i negocjacje.			[SK5] realizacja zadania problemowego	

Treści przedmiotu	1. Zróżnicowanie w pojmowaniu terminu: negocjacje, mediacje. Rozpoznawanie różnic pomiędzy nimi. Sposoby skutecznego działania. Postawa życiowa: Wygrany Wygrany, jako podstawa w myśleniu o skuteczności i efektywności negocjacji i mediacji. 2. Wywieranie wpływu w negocjacjach. 3. Język negocjacji i mediacji: poszukiwanie i rozpoznawanie języka negocjacji i mediacji w przekazach medialnych i w otaczającym nas świecie (odróżnianie języka negocjacji, mediacji od języka manipulacji). 4. Negocjacje i mediacje a emocje (powściągliwość emocjonalna i ekspresyjność emocjonalna zarządzanie emocjami, radzenie sobie ze stresem). 5. Techniki negocjacyjne 6. Podstawowe zasady negocjacji i mediacji.		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	praca pisemna: przygotowanie do mediacji/ negocjacji	51.0%	50.0%
	Kolokwium	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Deutsch M., Coleman P. (red.), Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka, Kraków 2005. Wajszczyk K., Kto jest trzecią stroną w konfliktach szkolnych?, "Studia i Badania Naukowe = Scientific Studies and Research" 2016, R. 9, nr 1. Gruca-Miąsik U., Negocjacje i mediacje w kręgu pomocy, wychowania i prawa, Rzeszów 2011. Haman W., Gut J., Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy, Gliwice 2008. Jacko J.F., Taktyki negocjacyjne w kontekście proksemiki. Analiza metodologiczna, Kraków 2012. Nęcki Z., Błaszczak K., Uźdźicki R. (red.), Komunikacja i negocjacje a współdziałanie interpersonalne, Toruń 2009. Grant W., Zaradzić konfliktom. Zmień konflikt we współpracę, Warszawa 2008.	
	Uzupełniająca lista lektur	Marzec A., Grochulska M., Karpuszenko E., Problemy współczesnej rodziny - mediacje i negocjacje, Warszawa 2014. Znyk P., Od komunikacji do manipulacji. Mechanizmy wywierania wpływu, Kezmarok 2008.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Analiza terminologicznego zróżnicowania w pojmowaniu terminów: negocjacje, mediacje. Rekonstrukcja postaw życiowych i strategii komunikacyjnych w aspekcie rozwiązywania sytuacji problemowych. Ocena sytuacji, w ramach której przyjęte rozwiązanie konfliktu jest sprawiedliwe i realne.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.