

KARTA PRZEDMIOTU**I. Dane podstawowe**

Nazwa przedmiot	Podstawy mediacji w biznesie
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Basics of mediation in business
Kierunek studiów	Psychologia
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	Jednolite magisterskie
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	Stacjonarne
Dyscyplina	psychologia
Język wykładowy	polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	
---	--

Forma zajęć (katalog zamknięty ze słownika)	Liczba godzin	Semestr	Punkty ECTS
wykład	30	VIII	2
konwersatorium			
ćwiczenia			
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	brak
--------------------------	------

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

1.	Poznanie i zrozumienie podstawowych pojęć dotyczących mediacji, sytuacji konfliktowych oraz warunków skutecznych mediacji w biznesie;
2.	Nabycie podstawowych kompetencji komunikacyjnych i technik niezbędnych podczas rozwiązywania konfliktów w trakcie procesu mediacji
3.	Poszerzenie świadomości w zakresie uwarunkowań skutecznych mediacji w biznesie z uwzględnieniem budowania gotowości do pełnienia roli mediatora

III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	Student ma wiedzę dotyczącą podstaw mediacji w biznesie, potencjalnych zachowań stron mediacji i relacji między stronami oraz technik wywierania wpływu społecznego wykorzystywanych w procesie mediacji; ma pogłębioną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego i społecznego w kontekście mediacji oraz ich prawidłowości i zakłóceń.	K_W06
W_02	Student zna terminologię oraz ma uporządkowaną wiedzę w zakresie mediacji biznesowych; ma wiedzę o wpływie osobowości oraz różnic indywidualnych na przebieg procesu mediacji w biznesie.	K_W09
W_03	Student ma uporządkowaną i pogłębioną wiedzę na temat psychologicznych aspektów pracy mediatora oraz kontekstu biznesowego ich prowadzenia.	K_W12
W_04	Student zna i rozumie zasady etyki zawodowej psychologa w roli mediatora.	K_W14
UMIĘTNOŚCI		
U_01	Student potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną z zakresu psychologii oraz komunikacji do analizowania i interpretowania ludzkich zachowań w kontekście prowadzenia mediacji biznesowych; potrafi wskazać i opisać uwarunkowania (osobowe, społeczne oraz kulturowe) zachowań stron mediacji i mediatora oraz funkcjonowania organizacji posługując się wybranymi podejściami teoretycznymi;	K_U01
U_02	Student ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej istotne w procesie prowadzenia mediacji; potrafi porozumiewać się ze specjalistami z zakresu psychologii oraz innymi grupami docelowymi używając różnych technik komunikacji; wykorzystując terminologię psychologiczną oraz integrując różne ujęcia i koncepcje psychologiczne, potrafi wypowiadać się i argumentować swoje poglądy w sposób precyzyjny;	K_U03
U_03	Student potrafi analizować przyczyny i źródła zachowań stron mediacji i mediatora oraz przewiduje ich konsekwencje dla skuteczności procesu mediacji; umie opracować propozycje oddziaływań ukierunkowanych na zmianę postaw i zachowań stron w trakcie procesu mediacji;	K_U11
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	Student jest zdolny do przyjęcia krytycznej postawy wobec różnych poglądów i praktyk w zakresie prowadzenia procesu mediacji;	K_K01
K_02	Student jest zdolny do dokonania samooceny oraz rozwoju własnych kompetencji związanych z pracą mediatora w środowisku biznesowym;	K_K02
K_03	Student okazuje szacunek wobec osób o różnych potrzebach w procesie mediacji; okazuje zrozumienie dla sytuacji wszystkich stron mediacji przeżywających określone trudności;	K_K04
K_04	Student identyfikuje i analizuje dylematy etyczne związane z podejmowaniem konkretnych działań i interwencji mediacyjnych	K_K10

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

<ol style="list-style-type: none"> 1. Mediacje – kwestie definicyjne. Czym są mediacje? Jaka jest ich rola w biznesie? 2. Zastosowanie mediacji w biznesie. 3. Warunki skutecznych mediacji w biznesie. 4. Rozumienie sytuacji konfliktowej od strony psychologicznej z uwzględnieniem kontekstu biznesowego.

5. Umiejętność rozpoznawania typów konfliktów i ich znaczenia dla skuteczności mediacji.
6. Rola mediatora na poszczególnych etapach mediacji
7. Strony w mediacji.
8. Podstawowe umiejętności mediatora (2 części).
9. Podstawowe kompetencje komunikacyjne mediatora 2 części).
10. Rozwiązywania konfliktów przy pomocy poznanych technik i narzędzi interwencji mediatora.
11. Eskalacja konfliktu i sposoby jej zapobiegania. Sytuacje trudne w mediacjach.
12. Przygotowanie mediatora i stron do mediacji.

V. Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne	Metody weryfikacji	Sposoby dokumentacji
WIEDZA			
W_01	Wykład konwencjonalny	Egzamin pisemny	Uzupełniony i oceniony test
W_02	Wykład konwencjonalny	Egzamin pisemny	Uzupełniony i oceniony test
W_03	Wykład konwencjonalny	Egzamin pisemny	Uzupełniony i oceniony test
W_04	Wykład konwencjonalny	Egzamin pisemny	Uzupełniony i oceniony test
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w czasie dyskusji	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności
U_02	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w czasie dyskusji	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności
U_03	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w czasie dyskusji	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w czasie dyskusji	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności
K_02	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności

		czasie dyskusji	
K_03	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w czasie dyskusji	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności
K_04	Wykład konwersatoryjny /dyskusja/studium przypadku	Egzamin pisemny/ Słuchanie wypowiedzi i argumentów studentów w czasie dyskusji	Uzupełniony i oceniony test/lista aktywności

VI. Kryteria oceny, wagi

Egzamin pisemny – test wiedzy (30 pytań, 4 odpowiedzi do wyboru); aktywność podczas wykładów

Wykład – Egzamin/test (maksymalna liczba punktów 30):

- od 28 pkt do 30 pkt – bardzo dobry
- od 25 pkt do 27 pkt – dobry plus
- od 22 pkt do 24 pkt – dobry
- od 19 pkt do 21 pkt – dostateczny plus
- od 16 pkt do 18 pkt – dostateczny

Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	30
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	30

VII. Literatura

Literatura podstawowa
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adler, R., Rosenfeld, L., Pactor, R. (2021). <i>Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się</i>. Dom Wydawniczy Rebis. 2. Chełpa, S., Witkowski, T. (2004). <i>Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami</i>. Wydawnictwo: Biblioteka Moderadora. 3. Larsson, L. (2009), <i>Porozumienie bez przemocy w mediacjach. Jak być trzecią stroną w konflikcie</i>. Wydawnictwo Czarna Owca. 4. Pawlak, Z. (2010). Zarządzaj konfliktami. W: J.D. Antoszkiewicz, , Z. Pawlak. (red.): <i>Techniki menedżerskie. Skuteczne zarządzanie firmą</i>. Wydawnictwo Poltext, 151-174.
Literatura uzupełniająca
<ol style="list-style-type: none"> 2. Barki, H., Hartwick, J. (2001). Interpersonal conflict and its management in information system development. <i>MIS Quarterly</i>, 25(2), 195-228. DOI: https://doi.org/10.2307/3250929 3. Berne, E. (2007). <i>W co grają ludzie?</i> Wydawnictwo Naukowe PWN. 5. Gordon, T. (2014). <i>Wychowanie bez porażek</i>. Wydawnictwo: PAX

6. Kłusek-Wojciszke, B., Łosiewicz, M. (2009). Style postępowania w sytuacji konfliktowej u nauczycieli i studentów – analiza empiryczna. W: Z. Nęcki, K. Błaszczyk, R. Uździcki. (red.): *Komunikacja i negocjacje a współdziałanie Interpersonalne*, 92–103. Wydawnictwo Adam Marszałek. ISBN 978-83-7611-421-7.
7. Krysiński, M., Miller, P. (2016). Rola konfliktu w zarządzaniu projektami realizowanymi w metodyce PMBOK, W: P. Urbanek, E. Walińska, (red). *Ekonomia i nauki o zarządzaniu w warunkach integracji europejskiej*, Ekonomia i Zarządzanie w Teorii i Praktyce, T. 9, (s. 301–316), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
9. Moore, Ch. (2016). *Mediacje: praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*. Wolters Kluwer.
10. Olak A., Bonusiak, A. (2012). Zagrożenia w funkcjonowaniu organizacji związane z patologiami kadrowymi. *Acta Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A, Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne*, 1, s. 165-192.