

1. Warsztaty umiejętności społecznych

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	Warsztaty umiejętności społecznych	
Kierunek			Pedagogika przedszkolna i wczesnoszkolna – studia jednolite magisterskie	
Rodzaj przedmiotu lub modułu			A. Moduł kształcenia ogólnego	
Profil kształcenia (studiów)		praktyczny		
Semestr		1		
Osoba koordynująca przedmiot		Dr hab. Andrzej Kusztelak		
Osoby prowadzące zajęcia		Dr Maria Błażejczyk-Wiemann		
Język prowadzenia zajęć		Język polski		
Wymiar godzinowy zajęć i pracy studenta			Stacjonarne	Niestacjonarne
1. Wykłady (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			—	—
2. Inne formy (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			20	20
Razem 1+2			20	20
3. Praktyki (realizowane samodzielnie przez studentów)			—	—
4. Praca własna studenta (w tym prace domowe i projektowe, przygotowanie się do zaliczenia/egzaminu)			5	5
Razem 3+4			5	5
SUMA 1+2+3+4			25	25
Łącznie punktów ECTS wg planu studiów			1	1
Wymagania wstępne i dodatkowe				
Brak				
Opis efektów uczenia się dla przedmiotu				
	OPIS PRZEDMIOTOWEGO EFEKTU UCZENIA SIĘ			SYMBOL EKK (odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się)
	ma wiedzę:			
1.	ma wiedzę dotyczącą znaczenia i możliwości celowego oraz różnorodnego wykorzystania zabawy w procesie edukacji i rozwoju osobistego			PED.JM_W19
	ma następujące umiejętności:			
1.	komunikuje się i potrafi prowadzić rozmowy na tematy zawodowe z zakresu edukacji przedszkolnej i wczesnoszkolnej z nauczycielami, pedagogami, psychologami i innymi specjalistami zajmującymi się edukacją i wychowaniem			PED.JM_U03
	posiada następujące kompetencje społeczne i interpersonalne:			
1.	posiada kompetencje interpersonalne pozwalające na budowanie relacji wzajemnego zaufania między wszystkimi podmiotami procesu wychowania i kształcenia, w tym rodzicami/opiekunami dziecka/ucznia oraz włączanie ich w działania sprzyjające efektywności edukacji			PED.JM_K05
2.	pracuje efektywnie w zespole, pełniąc różne role; posiada umiejętność współpracy z nauczycielami, pedagogami, specjalistami i rodzicami dzieci/uczniów oraz innymi członkami społeczności			PED.JM_K07

	przedszkolnej/szkolnej oraz lokalnej	
3.	porozumiewa się z osobami z różnych środowisk i o różnej kondycji emocjonalnej, dialogowo rozwiązuje konflikty oraz tworzy dobrą atmosferę dla komunikacji w grupie przedszkolnej/klasie szkolnej i poza nią	PED.JM_K08

Cele kształcenia

Celem warsztatu jest zaprezentowanie wiedzy z zakresu problematyki konfliktu interpersonalnego oraz różnych metod rozwiązywania sytuacji konfliktowych na drodze m.in. mediacji, arbitrażu, moderacji i negocjacji. Przedstawienie zagadnień związanych z podejściem siłowym i kooperacyjnym do negocjacji. Efektem powinno być nabycie umiejętności identyfikacji stylu reagowania w sytuacjach konfliktowych, zdolności świadomego unikania pułapek percepcyjnych zniekształcających obraz rzeczywistości w konflikcie, zastosowanie podstawowych procedur negocjacyjnych opartych na zasadach, przeciwdziałanie technikom manipulacji.

Treści kształcenia

Wykłady:

Inne formy zajęć - warsztaty:

- Zjawisko konfliktu - poziomy konfliktu i definicje pojęcia, składowe procesu, dynamika zjawiska.
- Style reagowania w sytuacji konfliktowej. Wady, zalety i możliwe zastosowanie stylu współpracującego, konfrontacyjnego, dostosowującego, unikającego, opartego na kompromisie oraz wykorzystującego trzecią siłę. Autodiagnoza własnych stylów reagowania.
- Psychologiczne pułapki konfliktu. Identyfikacja pułapek myślenia: mechanizm żdźbła i belki, podwójne normy, lustrzane odbicie, biegunowe myślenie. Mechanizm samosprawdzającego się proroctwa.
- Pozorne rozwiązania sytuacji konfliktowych m.in. na przykładzie ignorowania, odwrócenia, deprecjonowania.
- Wybrane techniki wspomagające efektywne rozwiązywanie konfliktów: „partycypacja w podejmowaniu decyzji”, „technika przeciwnych reakcji”, „wymiana wizerunków”, „burza mózgów”, „postaw się w jego sytuacji”.
- Interwencja osób neutralnych w sytuacje konfliktowe na przykładzie mediacji, arbitrażu, moderacji, admonicji, koncyliacji.
- Negocjacje jako metoda rozwiązywania sytuacji konfliktowej. Zróżnicowanie negocjacji miękkich, twardych i rzeczowych (opartych na współpracy). Możliwości i ograniczenia.
- Negocjator - wiedza, umiejętności, postawa, wartości.
- Rola komunikacji pozawerbalnej w procesie negocjacyjnym.
- Komunikacja słowna w procesie negocjacyjnym. Bariery komunikacyjne utrudniające proces porozumienia. Neutralne narzędzia w komunikacji interpersonalnej.
- Asertywność w procesie negocjacyjnym.
- Negocjacje twarde - oparte na walce
- Techniki psychomanipulacyjne w procesie negocjacyjnym
- Negocjacje harwardzkie. Zasady negocjacji rzeczowych. Zastosowanie w praktyce.

Zalecana literatura

Podstawowa:

- Rozwiązywanie konfliktów: teoria i praktyka / pod red. Mortona Deutscha, Petera T. Colemana; tł. Małgorzata Cierpisz [et al.]. - Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2005.
- Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych w kontaktach zawodowych. - [Warszawa]: EdisonTeam.pl, [2015].
- Sztuka rozwiązywania konfliktów: jak porozumieć się w każdej sytuacji / David J. Lieberman; przekł. Monika Gajdzińska. - Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2005.
- Sztuka skutecznego porozumiewania się: praca, rodzina, zabawa / Matthew McKay, Martha Davis, Patrick Fanning; przekł. Agata Błaż. - Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2007.

– Zbiór gier z zakresu rozwiązywania konfliktów / Mary Scannell; przeł. Michał Lipa. - Warszawa: Wolters Kluwer, 2013.	
Uzupełniająca: – Docenić konflikt: od walki i manipulacji do współpracy / Jerzy Gut, Wojciech Haman. - [Wyd.3 poprawione]. - Warszawa: Ośrodek Negocjacji Kontrakt s.c., 2001 – Konflikt, negocjacje, kultura, komunikacja: psychospołeczne uwarunkowania i aplikacje / red. nauk. Anita Stefańska, Anna Knocińska, Elżbieta Kwiatkowska. - Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek; Lublin: Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, 2014. – Rozwiązywanie konfliktów: teoria i praktyka / pod red. Mortona Deutscha, Petera T. Colemana; tł. Małgorzata Cierpisz [et al.]. - Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2005.	
Metody i formy prowadzenia zajęć	Tak (X) / nie
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	
Wykład problemowy	
Wykład informacyjny	
Dyskusja	X
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	X
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	X
Gra dydaktyczna/symulacyjna	
Metoda ćwiczeniowa	
Metoda warsztatowa	X
Metoda projektu	
Prezentacja multimedialna	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	X
Praca w grupach	X
Praca indywidualna ze studentem (w tym tutoring)	
Hospitacje zajęć realizowanych przez nauczycieli lub innych studentów	
Samodzielne prowadzenie zajęć z dziećmi (uczniami, wychowankami)	
Inne (jakie?) -	
Metody i formy weryfikacji efektów uczenia się	Tak (X) / nie
Egzamin pisemny	
Egzamin ustny	
Zaliczenie pisemne na zakończenie zajęć	
Zaliczenie ustne na zakończenie zajęć	
Kolokwium pisemne śródsesemestralne	

Kolokwium ustne śródsesestralne		
Test		X
Projekt		
Esej		X
Raport		
Prezentacja multimedialna		
Udział w debacie		
Konspekty zajęć		
Inne (jakie?) -		
Uwagi prowadzącego		
Skala ocen i sposób ustalania ocen		
Skala ocen:		Ocena ustalana jest na podstawie następującej skali:
niedostateczny (2)		Poniżej 55.00 % - ocena 2
dostateczny (3)		55.00 % i więcej - ocena 3
dostateczny plus (3,5)		60.00 % i więcej - ocena 3,5
dobry (4)		70.00 % i więcej - ocena 4
dobry plus (4,5)		80.00 % i więcej - ocena 4,5
bardzo dobry (5)		90.00 % i więcej - ocena 5