# **KARTA KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | **Negocjacje i mediacje** |
| Nazwa w j. ang. | Negotiation and Mediation |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | dr Wojciech Maciejewski | Zespół dydaktyczny |
|  |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 1 (cześć akademicka) + 2 (część praktyczna) |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Jednym z warunków skutecznego działania jest komunikacja z bliskim i dalszym otoczeniem. Warunek ten dotyczy zarówno działalności biznesowej, społecznej, jak i osobistej. Podejmując wszelkiego rodzaju aktywności jesteśmy zobligowania do komunikacji, a zarazem do rozwiązywania sytuacji trudnych wynikających z szeroko rozumianych relacji w otoczeniem.  Działalność i funkcjonowanie w społeczeństwie może powodować wiele sytuacji konfliktowych, wynikających z niedopasowania charakterów, odmiennych celów, innych poglądów, odmiennych potrzeb, czy wreszcie błędów w komunikacji. O ile niemal nie da się uniknąć sytuacji konfliktowych i są one immanentnym elementem relacji międzyludzkich, to umiejętność ich rozwiązywania pozwala na łagodzenie skutków wystąpienia takich zdarzeń. Jednym ze sposobów minimalizowania wystąpienia sytuacji konfliktowych jest odpowiednie zdiagnozowanie potrzeb, zrozumiałe przygotowanie zasad współpracy oraz kompetencji osób zaangażowanych w dany proces. Z tego powodu tak ważne jest przeprowadzanie odpowiednich negocjacji ze współpracownikami, otoczeniem i zależnymi podmiotami.  Celem kursu jest przekazanie uczestnikom niezbędnej wiedzy i umiejętności praktycznych przygotowujących do prowadzenia mediacji, negocjacji, a także szerokiej gamy kompetencji interpersonalnych niezbędnych podczas tych procesów. Student uzyska wiedzę praktyczną dotyczącą komunikacji interpersonalnej i psychologii konfliktu; zaznajomi się z praktykami negocjacyjnymi oraz metodami prowadzenia mediacji a także technikami przekształcania sytuacji konfliktowych w konstruktywne poszukiwanie rozwiązań przy zastosowaniu metod perswazji i skutecznego przekonywania. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Student zna podstawy psychologii społecznej, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz socjologii. Zna także podstawowe pojęcia z zakresu marketingu oraz zagadnienia dotyczące etyki |
| Umiejętności | Student potrafi operować pojęciami z zakresu marketingu i psychologii społecznej, zwłaszcza z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej, posiada pewne umiejętności osobowościowe i społeczne predysponujące studenta do rozwiązywania sytuacji konfliktowych |
| Kursy | „Zarządzanie personelem”, „Komunikacja społecznościowa”, elementy etyki |

Efekty uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| W01, Ma opanowaną podstawową terminologię związaną z przedmiotem kursu jak też zna źródła, w których może pogłębiać swoją wiedzę dotyczącą przedmiotu kursu, po jego zakończeniu;  W02, Posiada wiedzę teoretyczną  i praktyczną o istocie mediacji i negocjacji;  W03, Zna zasady mediacji, klasyczne i inne metody mediacji oraz ich zastosowanie, jak również najczęstsze błędy popełniane w trakcie negocjacji i mediacji; | K2\_W01  K2\_W03  K2\_W03, K2\_W05 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| U01, Posiada umiejętność komunikowania się i autoprezentacji;  U02, Potrafi samodzielnie uzupełniać nabytą w trakcie kursu wiedzę, korzystając zarówno z literatury, jak i źródeł internetowych;  U03, Posiada umiejętność rozwiązywania sytuacji konfliktowych i sporów z wykorzystaniem technik negocjacyjnych i mediacji oraz jest przygotowany do udziału w procesach mediacyjnych oraz negocjacyjnych w instytucjach publicznych oraz niepublicznych | K2\_U05  K2\_U06  K2\_U01, K2\_U06 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| K01 Ma świadomość konieczności rozwijania krytycznej analizy otoczenia społeczno-gospodarczego  K02 Zachowuje otwartość na pogłębianie swojej wiedzy z zakresu ekonomii społecznej wychodząc naprzeciw wymogom ogólnorozwojowym sektora | K2\_K01  K2\_K03 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin | 10 |  | |  | |  | |  | | 20 | |  | |
|  |  |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| **Wykład (część akademicka):**  Wykład informacyjny z użyciem prezentacji programu PowerPoint oraz filmów dotyczących omawianej tematyki. Dodatkowo w trakcie zajęć będą prowadzone dyskusje nt. rozwiązywania sporów i problemów dotyczących negocjacji, współpracy i rozwiązywania konfliktów.  **Ćwiczenia (część praktyczna):**  Zajęcia będą formą moderowanej dyskusji dotyczących spraw negocjacji i mediacji. Mają na celu przygotowanie studentów do realizacji zadań z zakresu rozwiązywania konfliktów, negocjacji, komunikacji niewerbalnej, autoprezentacji i psychomanipulacji. W trakcie zajęć studenci będą brać udział w zaaranżowanych sytuacjach mających na celu sprawdzenie skuteczności osiągania celów z zakresu negocjacji i mediacji.  Zajęcia poszerzone będą o ćwiczenia z symulacji mediacji i negocjacji przy zastosowaniu poznanych metod zarówno w roli uczestników jak i obserwatorów (zadania związanych z odgrywaniem ról, scenek sytuacyjnych, by umożliwić każdemu studentowi rozwinięcie opisanych w sylabusie umiejętności, kazusy - symulacje mediacji, w których została podpisana ugoda, np. uczestnicy otrzymują postanowienie sądu – mediator z kwestią do rozwiązania oraz karty ról -strony sporu Uczestnik - mediator w symulacji stosuje techniki mediacyjne, sporządza ewentualną ugodę, którą później można porównać z ugodą rzeczywistą. Uczestnicy - strony odgrywają swoje role, może ich ponieść fantazja. Stowarzyszenie Mediatorzy Polscy może przygotować i udostępnić prowadzone mediacje, z zachowaniem zasad poufności oraz ochrony danych osobowych. |

Formy sprawdzania efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | E – learning | Gry dydaktyczne | Ćwiczenia w szkole | Zajęcia terenowe | Praca laboratoryjna | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Referat | Praca pisemna (esej) | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Inne |
| W01 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  | x |  |
| W02 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  | x |  |
| W03 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  | x |  |
| U01 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  | x |  |
| U03 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |
| K02 |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | Ocena końcowa będzie sumą punktów zdobytych w trakcie zajęć. Punkty można otrzymać za przygotowaną prezentację grupową, udział w dyskusji, zadaniach podczas zajęć oraz za test końcowy.  W części akademickiej można uzyskać maksymalnie 4 punkty. Wypowiedź prowadzący może ocenić na maksymalnie 2 punkty.  W trakcie zajęć praktycznych można zdobyć maksymalnie 10 punktów. Punkty są przyznawane za udział w dyskusji i zadania w trakcie zajęć. Prowadzący może przyznać maksymalnie 2 punkty za każdą aktywność.  Za prezentację grupową można otrzymać 10 punktów, ilość punktów uzależniona jest od poziomu merytorycznego prezentacji oraz samego sposobu jej przeprowadzenia.  Test końcowy umożliwia zdobycie maksymalnie 10 punktów.  Ocena pozytywna wymaga zdobycia przynajmniej połowy punktów za aktywność na zajęciach praktycznych, za prezentację oraz za test końcowy. Punkty za aktywność w części akademickiej są dodatkowymi punktami.  15-17 pkt. – 3.0  18-20 pkt. – 3.5  21-23 pkt. – 4.0  24-26 pkt. – 4.5  27-30 pkt. – 5.0 |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi |  |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| **Treści kursu – część akademicka:**   1. Wstęp do negocjacji i mediacji (podstawowe pojęcia elementy składowe negocjacji  i mediacji, organizacje i środowiska związanych z mediacjami w Polsce).   Konflikt. Rodzaje konfliktów. Jakie rodzaje konfliktów można rozwiązać przy pomocy mediacji? Pojęcie konfliktu. Koło konfliktów Moore'a. Wyjaśnienie jak trudne mogą być do rozwiązania niektóre rodzaje konfliktów (np. konflikty wartości).  Rola mediatora. Wyjaśnienie roli mediatora jako bezstronnej, neutralnej i zaufanej osoby mającej na celu pomoc w rozwiązaniu sporu, jednakże bez możliwości proponowania własnych rozwiązań, bez wyraźnej zgody wszystkich stron sporu.  Techniki i rodzaje mediacji. Mediacja facylitatywna i ewaluatywna. Mediacja humanistyczna. Mediacja nastawiona na rozwiązanie problemu i mediacja transformtywna.  5. Techniki antymanipulacujne  6 . Psychomanipulacje.  **Treść kursu – część praktyczna:**   1. Praktyki stosowania negocjacji i mediacji - przekształcanie sytuacji trudnych  w możliwe do rozwiązania przy użyciu odpowiednich technik i narzędzi. 2. Przebieg postępowania mediacyjnego w tym:  * Podstawowe zasady i składniki postępowania mediacyjnego; * Rola mediatora, jej specyfika, prawa i obowiązki mediatora; * Zastosowanie mediacji, wskazania i przeciwwskazania; * Zagadnienia etyki zawodowej mediatorów.  1. Zadania z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej w tym:  * Umiejętność aktywnego słuchania; * Umiejętność zadawania pytań; * Umiejętność używania neutralnego języka (w mówieniu i pisaniu).  1. Zadania z zakresu rozwiązywania konfliktów z wykorzystaniem różnych narzędzi (psychologia konfliktu; konflikty i ich rodzaje):  * Psychologiczne mechanizmy powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktów; * Procedury rozwiązywania konfliktów (negocjacje, mediacje, arbitraż, sąd) - podobieństwa  i różnice. * Alternatywne metody rozwiązywania konfliktów  1. Zadania z zakresu prowadzenia negocjacji w przygotowanych scenariuszach:  * elementy teorii negocjacji, podstawowe pojęcia negocjacyjne (kwestie, pozycje, interesy, BATNA), * postawy w negocjacjach - asertywność, uległość, agresja, manipulacja, * etapy negocjacji (przygotowanie, rozpoczęcie, przedstawienie, negocjacje właściwe, zakończenie), * strategie negocjacyjne - unikanie, łagodzenie, kompromis, dominacja, kooperacja, * atrybuty dobrego negocjatora, * negocjowanie warunków i umów. * Autoprezentacja.  1. Jak przygotować negocjacje - przykłady negocjacyjne: negocjacje np. umów, kontraktów, warunków itd. |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. Gmurzyńska E., Morek R. (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Wolters Kluwer, Warszawa, 2018. [podstawa prawna dla nauki mediacji] 2. Moore Ch. W., *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Wolters Kluwer, Warszawa, 2016. [podstawa psychologiczno-socjologiczna] 3. Kamiński J., *Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów*, Wyd. Poltext ,Warszawa, 2003. 4. Pease A., Pease B., *Mowa ciała*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań, 2007. |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| 1. Bobrowicz M., Mediacje gospodarcze - jak mediować i przekonywać, Wyd. C. H. Beck Warszawa 2004. 2. Fisher B. W. Ury, Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 2016. 3. Morton D., Peter C., Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego Kraków 2005. 4. Nierenberg G.I., Sztuka negocjacji, StudioEMKA Warszawa 1998. 5. Necki Z., *Negocjacje w biznesie*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, 1995. 6. Bieńkowska E., *Poradnik mediatora*, Wyd. Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa, 1999. 7. Kamila Bargiel – Matusewicz; Negocjacje i mediacje; PWE, Wwa 2014. 8. Wojciech Haman, Jerzy Gut; Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy; Wydawnictwo: Onepress 2008. 9. Magdalena Tabernacka; Negocjacje i mediacje w sferze publicznej; Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska 2018. 10. Bobrowicz M., *Mediacje gospodarcze - jak mediować i przekonywać*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa, 2004. 11. Morton D., Peter C., *Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 2005. 12. Nierenberg G.I., *Sztuka negocjacji*, StudioEMKA, Warszawa, 1998. |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład | 10 |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) |  |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym, wymiar praktyczny kursu w ramach projektu | 20 |
| liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 20 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 25 |
| Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia |  |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 75 |
| Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 3 |