

**KARTA KURSU**

Nazwa	Podstawy negocjacji i mediacji.
Nazwa w j. ang.	

Koordynator	Dr Edyta Sadowska	Zespół dydaktyczny
		Mgr Justyna Rokitowska
Punktacja ECTS*	2	

## Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest zapoznanie studentów z podstawową wiedzą z zakresu podstaw negocjacji i mediacji. Kurs poza częścią merytoryczną dopełniony jest częścią praktyczną w trakcie której studenci mają możliwość przeprowadzenia krótkich negocjacji i mediacji na bazie zaplanowanych przez prowadzących scenek.

## Warunki wstępne

Wiedza	Podstawy komunikacji interpersonalnej, Socjologia, Podstawy psychologii
Umiejętności	Student posiada podstawowe umiejętności z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej
Kursy	Socjologia, Wstęp do psychologii, Komunikacja interpersonalna

## Efekty kształcenia

Wiedza	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
--------	-----------------------------	-------------------------------------

	<p>W01 – student zna bazową terminologię związaną z przedmiotem kursu</p> <p>W02- student zna teoretyczne aspekty negocjacji i mediacji, potrafi wskazać podstawowe taktyki negocjacyjne,</p> <p>W03 – student na bazie swojej wiedzy teoretycznej potrafi dostosować wybraną technikę do hipotetycznej sytuacji</p>	<p>P6U_W</p> <p>P6U_W</p> <p>P6U_W</p>
--	--	--

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	<p>U01 – Student zna i rozumie podstawowe techniki negocjacji i mediacji, potrafi dostosować je do wybranej sytuacji i przedstawić argumenty dotyczące dokonanego wyboru</p> <p>U02 – Student wieloaspektowo analizuje wybrane sytuacje negocjacyjne i mediacyjne</p> <p>U03 – Student rozumie dynamikę współczesnego świata i podejmuje trud ciągłego samokształcenia</p>	<p>P6U_U</p> <p>P6U_U</p> <p>P6U_U</p>

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	<p>K01 – Student potrafi efektywnie komunikować się</p> <p>K02- Student potrafi samodzielnie organizować sobie warsztat naukowy potrzebny do analizy zadanego problememu</p> <p>K03 – Student potrafi zaprezentować wyniki przeprowadzonej analizy i refleksji. W sposób interesujący potrafi przekazać je pozostałym.</p>	<p>P6U_K</p> <p>P6U_K</p> <p>P6U_K</p>

Organizacja										
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach								
		A	K	L	S	P	E			
Liczba godzin	15	15								

Opis metod prowadzenia zajęć

Wykład prowadzony w formie:

- wykład on-line
- materiały on-line
- materiały interaktywne

Ćwiczenia prowadzone w formie:

- dyskusja
- scenki do odegrania (przeprowadzenie negocjacji, mediacji)

#### Formy sprawdzania efektów kształcenia

	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					X
W02		X					X	X					X
W03		X					X	X					X
U01		X					X	X					X
U02		X					X	X					X
U03		X					X	X					X
K01		X					X	X					X
K02		X					X	X					X
K03		x					x	x					X

Kryteria oceny

Na ocenę z przedmiotu składa się udział w dyskusji oraz projekt zadany w trakcie kursu

Uwagi

Przepisanie oceny z kursu o tej samej nazwie tylko pod warunkiem kwiwalentnej liczby godzin i punktów ECTS oraz oceny minimum dobrej.

#### Treści merytoryczne (wykaz tematów)

1. Negocjacje i mediacje – wprowadzenie
2. Podstawy komunikacji interpersonalnej
3. Rola aktywnego słuchania w prowadzeniu efektywnych negocjacji i mediacji
4. Techniki i strategie negocjacyjne
5. Teorie konfliktu - wprowadzenie
6. Podstawy mediacji – techniki i strategie

## 7. Rola i znaczenie negocjacji i mediacji w środowisku biznesowym

### Wykaz literatury podstawowej

1. R. Fisher, W. Ury, Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa 1991 (i wydania późniejsze)
2. W. Ury, Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 1995, 2007
3. L. Larsson, Porozumienie bez przemocy w mediacjach. Jak być trzecią stroną w konflikcie, Warszawa 2009, Rozdział I. Mediacja
4. E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2014
5. R. B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się, Poznań 2006

### Wykaz literatury uzupełniającej

1. E. Aronson, T.D. Wilson, R. M. Akert, Psychologia społeczna. Serce i umysł, Poznań 1997,
2. J. Steward (red.), Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2007
3. C.W. Moore, Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, Warszawa 2009

### Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	5
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	5
Ogółem bilans czasu pracy		50

Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika
---

2
---