

KARTA KURSU

Nazwa	Podstawy negocjacji i mediacji
Nazwa w j. ang.	Basics of negotiation and mediation

Kod		Punktacja ECTS*	2
-----	--	-----------------	---

Koordinator	Dr Rafał Klepka	Zespół dydaktyczny
-------------	-----------------	--------------------

Opis kursu (cele kształcenia)

- Zapoznanie studentów z usystematyzowaną wiedzą z zakresu sztuki erystycznej, a w szczególności z zastosowaniem metod i technik negocjacyjnych i mediacyjnych.
- Wykształcenie w studentach umiejętności analizy i oceny sytuacji negocjacyjnej oraz budowy strategii negocjacyjnych.
- Wykształcenie w studentach umiejętności pogłębionej refleksji nad oddziaływaniem wybranych strategii negocjacyjnych i mediacyjnych na procesy komunikowania interpersonalnego.
- Wykształcenie w studentach umiejętności budowy koncepcji złożonych planów i strategii negocjacyjnych i mediacyjnych dotyczących wylosowanych problemów.
- Nabycie przez studentów adekwatnych postaw sprzyjających orientacji w problematyce teorii negocjacji i mediacji oraz świadomości narzędzi erystycznych i skłonności do ich właściwego stosowania przy zachowaniu właściwej postawy etycznej.

Warunki wstępne

Wiedza	podstawowa wiedza w zakresie komunikowania i dyskusji zdobyta w trakcie nauki w szkole średniej;
Umiejętności	<ul style="list-style-type: none"> – umiejętność szukania i korzystania ze źródeł; – umiejętność samodzielnej i grupowej pracy; – umiejętność jasnej prezentacji posiadanej wiedzy; – umiejętność efektownego prezentowania własnych poglądów
Kursy	

Efekty kształcenia

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

	W 01 Identyfikuje i definiuje znaczenie negocjacji i mediacji w życiu społecznym i politycznym oraz główne techniki i strategie erystyczne, wykorzystując wiedzę dotyczącą skutecznego komunikowania.	K1_W02 K1_W03 K1_W05
--	---	----------------------------

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U 01 Potrafi prawidłowo interpretować problem wyjściowej sytuacji negocjacyjnej oraz budować strategie negocjacyjne. U 02 Posiada umiejętność rozumienia i analizowania zakresu oddziaływania wybranych strategii negocjacyjnych, rozumie związki pomiędzy podejmowanymi działaniami a sukcesem procesu komunikowania interpersonalnego. U 03 Potrafi właściwie konstruować koncepcje złożonych planów i strategii negocjacyjnych dotyczących wylosowanych problemów oraz budować konwencje erystyczne.	K1_U05 K1_U06 K1_U07

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K 01 Prezentuje aktywną postawę wobec zagadnienia erystyki, płynnie i skutecznie negocjuje, postępując w zgodzie z zasadami skutecznej komunikacji, etyki i kooperacji, wykazuje dbałość o relacje interpersonalne.	K1_K01 K1_K02 K1_K04

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

Opis metod prowadzenia zajęć

Wykład, wykład konwersatoryjny, dyskusja, rozwiązywanie zadań i problemów typu case study.

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
U01								X					X
U02								X					X
U03								X					X
K01								X					X

Kryteria oceny

40% Aktywność na zajęciach, 20% Frekwencja, 40% sprawdzian zaliczeniowy

Uwagi

-

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

Wykłady 15h:

- Cele i założenia skutecznego komunikowania.
- Negocjacje jako sytuacja komunikacyjna.
- Główne typy negocjacji.
- Mediacje i ich natura.
- Kultura języka a procesy negocjacyjne.
- Osobowość a styl negocjatora.
- Negocjacje formalne a nieformalne.
- Komunikacja pozioma a pionowa w negocjacjach.
- Etapy i fazy negocjacji i mediacji.
- Kreowanie procesem negocjacji – elementy: miejsce, oświetlenie, czas.
- Mowa ciała w negocjacjach.
- Taktyki i chwyt w negocjacjach.

Ćwiczenia 15h:

Praktyczne działania w grupach poświęcone wylosowanym sytuacjom negocjacyjnym i mediacyjnym.

Wykaz literatury podstawowej

1. Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 2000.
2. Arystoteles, *Retoryka*, Warszawa 1998.
3. *Sztuka perswazji*. Red. R. Garpiel, K. Leszczyńska, Kraków 2004.
4. E. Thiel, *Mowa ciała zdradzi więcej niż tysiąc słów*, Wrocław 1998.
5. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, Warszawa 2003.

Wykaz literatury uzupełniającej

1. M. Kochan, *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*. Kraków 2005.
2. M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*. Warszawa 1998.
3. A. Wiszniewski, *Jak przekonująco mówić i przemawiać*, Warszawa 1994.
4. R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk 2002.

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
Ilość 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)	
	Przygotowanie do egzaminu	
Ogółem bilans czasu pracy		50
Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2