

KARTA KURSU

Nazwa	PODSTAWY MEDIACJI I NEGOCJACJI
Nazwa w j. ang.	Basics of Mediation and Negotiation

Koordynator	dr Dorota Czakon-Tralski	Zespół dydaktyczny
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia):

Celem kursu jest przygotowanie studentów w zakresie teoretycznych (wprowadzenie pojęć, zasad i procedur) i praktycznych umiejętności prowadzenia mediacji i negocjacji.

W ramach kursu opisane zostaną podstawowe zasady i techniki prowadzenia mediacji i negocjacji i przygotowanie do samodzielnego ich prowadzenia w sytuacjach trudnych i wieloaspektowych.

Warunki wstępne:

Wiedza	Ogólna wiedza dotycząca relacji międzyludzkich.
Umiejętności	Podstawowe umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej dotyczące formułowania wypowiedzi na tematy ogólne.
Kursy	Brak

Efekty kształcenia:

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01, Ma pogłębioną wiedzę odnośnie do przebiegu procesów mediacji i negocjacji, ich prowadzenia, występujących zakłóceń. Posiada poszerzoną wiedzę o konfliktach społecznych i sposobach ich rozwiązywania, w tym przy pomocy mediacji i negocjacji.	K_W04
	W02, Zna w pogłębiony sposób regulacje prawne dotyczące prowadzenia mediacji (w sprawach karnych, nieletnich, cywilnych, szkolnych, w trzecim sektorze).	K_W05

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01, Potrafi formułować i analizować problemy zawodowe związane z występowaniem konfliktów i sporów w rodzinie i innych instytucjach, w zmieniającym się środowisku polietnicznym i wielokulturowym współczesnego społeczeństwa RP i UE oraz dobiera metody ich rozwiązywania w zależności od kontekstu.	K_U01
	U02; Potrafi samodzielnie rozwijać umiejętności mediatorsko-negocjacyjne oraz potrafi ukierunkowywać innych w tym zakresie.	K_U02
	U03; Potrafi samodzielnie organizować pracę osobistą i w zespole, potrafi samodzielnie kierować zespołem w wykonywaniu zadań i rozwiązywaniu problemów w tym realizacji projektów społecznych dotyczących rozwiązywania konfliktów niezależnie od stopnia ich skomplikowania.	K_U03

	Efekt kształcenia dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01, Jest świadomy konieczności podejmowania decyzji dotyczących rozwoju zawodowego, posiadanej wiedzy oraz umiejętności. W realizacji problemów zawodowych wykorzystuje posiadaną wiedzę z zakresu teorii mediacji i negocjacji. Krytycznie ocenia odbierane treści.	K_K01
	K02; Rozwiązuje problemy zawodowe mediatora i negocjatora w trudnych i nietypowych sytuacjach. Rozumie potrzebę ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego. Uważnie śledzi rozwój naukowy dyscypliny.	K_K02
	K03; Rozumie czym jest odpowiedzialność zawodowa i stosuje zasady etyki zawodowej w praktyce. Jest świadomy różnorodnych konsekwencji swoich działań. W sposób nieocenający podejmuje dyskusje z osobami prezentującymi odmienne poglądy, inne kultury i wyznania religijne. Poszarza dorobek zawodowy.	K_K03

studia stacjonarne

Organizacja											
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach									
		A		K		L		S		P	E
Liczba godzin	15			30							

studia niestacjonarne

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

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:

Wykład konwersatoryjny ze wspomaganie wizualnym. Dyskusje podsumowujące kwestie omawiane na wykładach. Podczas konwersatoriów - dyskusje z wykorzystaniem tekstów źródłowych. Praca zespołowa (na podstawie analizy tekstów i dyskusji opracowanie modelowego ośrodka mediacji i negocjacji).

Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne:

Wykład konwersatoryjny ze wspomaganie wizualnym. Dyskusje podsumowujące kwestie omawiane na wykładach. Podczas konwersatoriów - dyskusje z wykorzystaniem tekstów źródłowych. Praca zespołowa (na podstawie analizy tekstów i dyskusji opracowanie modelowego ośrodka mediacji i negocjacji).

Formy sprawdzania efektów kształcenia – studia stacjonarne:

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esei)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01								X				X	
W02								X				X	
U01							X	X				X	
U02							X	X				X	
U03							X	X				X	
K01							X	X				X	
K02							X	X				X	
K03							X	X				X	

Formy sprawdzania efektów kształcenia – studia niestacjonarne:

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

studia stacjonarne

Kryteria oceny	Wykład: praca zaliczeniowa, pisemna z wiedzy (test strukturalnie zróżnicowanych pytań: otwarte, zamknięte, półotwarte). Minimalna liczba punktów na zaliczenie: 60%. Konwersatoria: przygotowanie w grupach projektu funkcjonowania ośrodka mediacji i negocjacji. Aktywny udział w ponad połowie zajęć przy omawianiu tekstów podnosi stopień z zaliczenia (o jeden).
----------------	--

studia niestacjonarne

Kryteria oceny	Wykład: praca zaliczeniowa, pisemna z wiedzy (test strukturalnie zróżnicowanych pytań: otwarte, zamknięte, półotwarte). Minimalna liczba punktów na zaliczenie: 60%. Konserwatoria: przygotowanie w grupach projektu funkcjonowania ośrodka mediacji i negocjacji. Aktywny udział w ponad połowie tematów zajęć przy omawianiu tekstów podnosi stopień z zaliczenia (o jeden).
----------------	--

Uwagi	
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów):

Wykłady:

1. Rola komunikacji w mediacji i negocjacjach.
2. Realizacja idei sprawiedliwości naprawczej w skomplikowanych sytuacjach społecznych poprzez mediacje i negocjacje. Sprawiedliwość naprawcza a retributywna.
3. Negocjacje: definicje, rodzaje, style. Znaczenie negocjacji w procesie mediacji.
4. Różne tradycje mediacji: historyczne i religijne.
5. Mediacje w prawodawstwie polskim (w sprawach karnych, cywilnych, administracyjnych, gospodarczych, pracowniczych, z nieletnim przestępcą, mediacje rówieśnicze, szkolne).
6. Różnice kulturowe istotne w procesie mediacji i negocjacji (kultury propartnerskie-protransakcyjne, ceremonialne-nieceremonialne, monochroniczne-polichroniczne, ekspresyjne-powściągliwe, kultury indywidualistyczne i kolektywistyczne).
7. Podsumowanie (zaliczenie).

Konwersatoria:

1. Wprowadzenie. Omówienie programu zajęć i warunków zaliczenia.
2. Konflikty i sposoby ich rozwiązywania: samodzielnie i z udziałem innych osób.
3. Konflikty i sposoby ich rozwiązywania w badaniach socjologicznych. Konstruktywne i realnie występujące.
4. Gotowość do udziału w mediacji rodzinnej. Różnica podejścia do mediacji inicjatorów i nie-

inicjatorów rozwodu.

5. Proces mediacji i jego etapy.

6. Podstawowe umiejętności potrzebne do mediacji. Pytania stosowane w negocjacjach i mediacjach. Narzędzia używane przy mediacji.

7. Opracowanie planu mediacji. Monolog mediatora.

8. Negocjacje w rozwiązywaniu konfliktów.

9. Mediacje i negocjacje z udziałem wielu stron.

10. Wpływ oferty wstępnej na wynik negocjacji.

11. Etyka w mediacjach i negocjacjach.

12. Granice poufności mediacji.

13. Gotowość do zawarcia ugody w mediacji a rozwój moralny (np. amerykańskiego psychologa Lawrence'a Kohlberga (1927-1987)).

Wykaz literatury podstawowej:

R. Fischer, W. Ury, B. Patton: Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, PWE, Warszawa 2007.

L. Larsson, Porozumienie bez przemocy w mediacjach. Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2017.

G. Nordhelle, Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów, Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych, Gdańsk 2010.

Ch. W. Moore, Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, Wolters Kluwer Polska SA, 2016.

H. Przybyła-Basista, Rozwiązywanie konfliktów w kryzysie rozwodowym a psychologiczne uwarunkowania gotowości do udziału w mediacjach rodzinnych, R. 13, s.199, w: Danuta Borecka-Biernat (red.), Sytuacje konfliktu społecznego: przyczyny - sposoby rozwiązywania – skutki, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, 2015, Acta Universitatis Wratislaviensis No 3601, s. 199-214).

D. Czakon-Tralski, Poufność w mediacji: wymiar prawny i moralny, w: Informacje prawne chronione, redakcja naukowa Marek Zbigniew Kulisz, Poznań, Grupa Wydawnicza FNCE, Nysa, Oficyna Wydawnicza PANS, 2024, S. 204-218

Wykaz literatury uzupełniającej:

S. Chępa, T. Witkowski: Psychologia konfliktów, kilka wydań

M. Deutsch, P.T. Coleman, Rozwiązywanie konfliktów, Kraków 2005

Z. Nęcki, Komunikacja międzyludzka, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2006

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia stacjonarne :

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	15
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	30
	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)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	10
Ogółem bilans czasu pracy		60
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia niestacjonarne :

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	10
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	20
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	15
	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/zaliczenia	15
Ogółem bilans czasu pracy		60
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2