

KARTA KURSU

Nazwa	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY MEDIACJI I NEGOCJACJI
Nazwa w j. ang.	<i>Psychological aspects of mediation and negotiation</i>

Koordynator	dr Sylwester Bębas	Zespół dydaktyczny
		dr Sylwester Bębas
Punktacja ECTS*	2	

Opis kursu (cele kształcenia)

Celem kursu jest zapoznanie studentów z psychologicznymi aspektami mediacji i negocjacji. Uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną na temat trudności psychologicznych po stronie klienta oraz mediatora. Dodatkowo studenci rozwijać będą swoje umiejętności w zakresie tego, w jaki sposób budować kontakt z klientem, stronami, aby te trudności niwelować.

Warunki wstępne

Wiedza	Wiedza uzyskana w trakcie kursów określonych programem studiów.
Umiejętności	Umiejętności uzyskane w trakcie kursów określonych programem studiów.
Kursy	-----

Efekty uczenia się

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01, Student ma wiedzę w zakresie psychologicznych aspektów mediacji i negocjacji. W02, Student ma wiedzę dotyczącą umiejętności społecznych, ich prawidłowości i zakłóceń w mediacjach i negocjacjach.	K_W01 K_W04

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01, Student wykorzystuje umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi używać języka specjalistycznego i odwołującego się do problemów negocjacji i mediacji społecznych. U02, Student potrafi porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych ze specjalistami w zakresie negocjacji i mediacji społecznych, jak i z odbiorcami spoza grona specjalistów.	K_U01 K_U02

Kompetencje społeczne	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
	K01, Student odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy w obszarze mediacji i negocjacji społecznych i wykonuje działania w tym kierunku.	K_K02

studia **stacjonarne**

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

studia **niestacjonarne**

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

Opis metod prowadzenia zajęć – studia stacjonarne:

Metody podające, metody wspierające autonomiczne uczenie się, metoda komunikacyjna oraz zadaniowa, metody problemowe, metody eksponujące (oglądowe) - pokaz i aktywny opis filmów, metody aktywizujące, dyskusja dydaktyczna.

Opis metod prowadzenia zajęć – studia niestacjonarne:

Metody podające, metody wspierające autonomiczne uczenie się, metoda komunikacyjna oraz zadaniowa, metody problemowe, metody eksponujące (oglądowe) - pokaz i aktywny opis filmów, metody aktywizujące, dyskusja dydaktyczna.

Formy sprawdzania efektów uczenia się – studia **stacjonarne**:

	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
U01		X						X					X
U02		X						X					X
K01		X						X					X
K02		X						X					X

Formy sprawdzania efektów uczenia się – 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					X
W02		X						X					X
U01		X						X					X
U02		X						X					X
K01		X						X					X
K02		X						X					X

studia stacjonarne:

Kryteria oceny	Obecność na zajęciach, udział w dyskusji i aktywna postawa studentów w trakcie zajęć 20%, zaliczenie ustne 80%
----------------	--

studia niestacjonarne:

Kryteria oceny	Obecność na zajęciach, udział w dyskusji i aktywna postawa studentów w trakcie zajęć 20%, zaliczenie ustne 80%
----------------	--

Uwagi	
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

1. Trening motywacji w pracy mediatora i negocjatora, 2. Trening komunikacji (parafraza, pytania, aktywne słuchanie, komunikacja werbalna i niewerbalna) w pracy mediatora i negocjatora, 3. Trening emocji w pracy mediatora i negocjatora, 4. Trening empatii w pracy mediatora i negocjatora, 5. Trening asertywności w pracy mediatora i negocjatora, 6. Trening radzenia sobie ze stresem i sytuacjami trudnymi w pracy mediatora i negocjatora, 7. Trening technik mediacyjnych w pracy mediatora i negocjatora, 8. Trening rozwiązywania konfliktów w pracy mediatora i negocjatora. 9. Trening postępowania mediacyjnego (przebieg mediacji według Moore’a, wszczęcie postępowania mediacyjnego, sesja mediacyjna, zakończenie postępowania mediacyjnego). 10. Trening negocjacji i mediacji z „trudnym klientem”. 11. Trening technik i stylów w negocjacjach (style negocjacji, techniki negocjacyjne, taktyki manipulacyjne w negocjacjach, obrona przed manipulacją).

Wykaz literatury podstawowej

1. M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Warszawa 2009.
2. Cichobłaziński L. Techniki negocjacji i mediacji, Częstochowa, 2008.
3. Duszka-Jakimko H., Stadniczeńko S. L., Alternatywne formy rozwiązywania sporów w teorii i w praktyce : wybrane zagadnienia (red), Opole, 2008.
4. Fisher R, W. Ury, Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa 1991.
5. Gmurzyńska E., Morek R., (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2014.
6. Fisher, R. Shapiro, D. (2009). Emocje w negocjacjach. Jak je wykorzystać nie tylko w biznesie.
7. Gmurzyńska, E. Morka, R. (2009). Mediacje. Teoria i praktyka. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.

Wykaz literatury uzupełniającej

1. Moore C.W., Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, Warszawa 2009;
2. Nicosia P. S., Jak radzić sobie z konfliktami i zwyciężać w nich... wspólnie, Kielce 2006;
3. Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa, 2007;
4. Wojciechowski R., Mediacja i arbitraż: zagadnienia praktyczne (red.), Poznań, 2013;
5. Bieńkowska E., Poradnik mediatora, Warszawa, 1999
6. Binsztok, A. [red.] (2013). Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji. Zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne. Wrocław: Wydawnictwo MARINA.

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) - studia **stacjonarne**

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	
	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	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	20
Ogółem bilans czasu pracy		50
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	
	Konwersatorium, ćwiczenia, laboratorium itd.)	10
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	
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)	
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	20
Ogółem bilans czasu pracy		50
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		2