

KARTA KURSU

Nazwa	SYLWETKA MEDIATORA I NEGOCJATORA
Nazwa w j. ang.	<i>The Profile of a Mediator and Negotiator</i>

Koordynator	mgr Aleksandra Krawczyk-Mazan	Zespół dydaktyczny
		mgr Aleksandra Krawczyk-Mazan (ćwiczenia)
Punktacja ECTS*	1	

Opis kursu (cele kształcenia)

W ramach przedmiotu "Sylwetka mediatora i negocjatora" studenci mają nauczyć się kluczowych cech i umiejętności, które wyróżniają skutecznego mediatora i negocjatora. Poznają zasady komunikacji interpersonalnej, techniki aktywnego słuchania oraz metody radzenia sobie z emocjami i stresem w sytuacjach konfliktowych. Dowiedzą się, jak budować zaufanie i wykazywać się empatią, jednocześnie pozostając obiektywnymi i bezstronnymi. Celem kursu jest przygotowanie studentów do profesjonalnego prowadzenia mediacji i negocjacji, poprzez rozwijanie kompetencji związanych z analizą sytuacji konfliktowych i tworzeniem rozwiązań korzystnych dla wszystkich stron.

Warunki wstępne

Wiedza	Student posiada wiedzę na temat mediacji i negocjacji.
Umiejętności	Podstawowe umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej dotyczące formułowania wypowiedzi.
Kursy	Brak dodatkowych wymagań.

Efekty uczenia się

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01 – Student posiada pogłębioną wiedzę o konfliktach społecznych i sposobach ich rozwiązywania. Zna techniki wpływu na ludzi, przebieg procesów mediacji i negocjacji.	K_W01
	W02 – Student zna w sposób pogłębiony historyczne i współczesne teorie etyczne, ogólną i szczegółową terminologię i metodologię w zakresie współczesnych zagadnień etyki.	K_W02
	W03 – Student posiada wiedzę dotyczącą metod interpretacji tekstów źródłowych z zakresu etyki, zna w sposób pogłębiony sposoby argumentacji, rozumowania i wnioskowania w etyce.	K_W03

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 – Student umie formułować i analizować problemy badawcze i zawodowe oraz dobiera metody ich rozwiązywania w zakresie konfliktów moralnych, sporów i konfliktów społecznych w rodzinie i innych instytucjach.	K_U01
	U02 – Student potrafi samodzielnie rozwijać, pogłębiać i wykorzystywać swoją wiedzę z zakresu nauka społecznych i prawa, samodzielnie rozwija umiejętności mediatorsko-negocjacyjne.	K_U02

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Kompetencje społeczne	K01 – Student dba o precyzyjne i racjonalne formułowanie własnego stanowiska i przekonań oraz ich uzasadnienie, nieustannie monitoruje i ewoluuje własną pracę i zakres posiadanej wiedzy.	K_K01
	K02 – Student samodzielnie i odpowiedzialnie podejmuje zadania zawodowe mediatora i negocjatora. Rozumie potrzebę ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego. Jest świadomy posiadanych kompetencji.	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

Ćwiczenia ze wspomaganie wizualnym. Dyskusje podsumowujące kwestie omawiane na ćwiczeniach. Dyskusje z wykorzystaniem tekstów źródłowych. Grupowe opracowywanie zagadnień. Ćwiczenia zespołowe polegające na analizie sylwetki mediatora i negocjatora.

Studia niestacjonarne

Ćwiczenia ze wspomaganie wizualnym. Dyskusje podsumowujące kwestie omawiane na ćwiczeniach. Dyskusje z wykorzystaniem tekstów źródłowych. Grupowe opracowywanie zagadnień. Ćwiczenia zespołowe polegające na analizie sylwetki mediatora i negocjatora.

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				
W02								X	X				
W03								X	X				
U01								X	X				
U02								X	X				
K01								X	X				
K02								X	X				

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				
W03								X	X				
U01								X	X				
U02								X	X				
K01								X	X				
K02								X	X				

Studia stacjonarne

Kryteria oceny	- Referat na temat „Sylwetki mediatora lub negocjatora w kontekście wybranego filmu, serialu lub lektury” (analiza technik i strategii mediacyjnych/negocjacyjnych, cech osobowości, analiza potrzeb stron, jakie elementy w wybranym dziele sprawiają, że mediator lub negocjator jest skuteczny, jakie bariery napotyka, a jakie czynniki pomagają mu w osiągnięciu celu, czy jego działania doprowadzają do rozwiązania konfliktu, czy pozostają tylko częściowo skuteczne, co można by było zrobić inaczej w danym przypadku i jakie umiejętności mediacyjne i/lub negocjacyjne warto rozwijać, jakie wartości i strategie wykorzystywane przez tę postać mogłyby być przydatne w rzeczywistych sytuacjach konfliktowych – te zagadnienia będą omawiane na zajęciach). - Aktywność studenta na zajęciach.
----------------	---

Studia niestacjonarne

Kryteria oceny	- Referat na temat „Sylwetki mediatora lub negocjatora w kontekście wybranego filmu, serialu lub lektury” (analiza technik i strategii mediacyjnych/negocjacyjnych, cech osobowości, analiza potrzeb stron, jakie elementy w wybranym dziele sprawiają, że mediator lub negocjator jest skuteczny, jakie bariery napotyka, a jakie czynniki pomagają mu w osiągnięciu celu, czy jego działania doprowadzają do rozwiązania konfliktu, czy pozostają tylko częściowo skuteczne, co można by było zrobić inaczej w danym przypadku i jakie umiejętności mediacyjne i/lub negocjacyjne warto rozwijać, jakie wartości i strategie wykorzystywane przez tę postać mogłyby być przydatne w rzeczywistych sytuacjach konfliktowych – te zagadnienia będą omawiane na zajęciach). - Aktywność studenta na zajęciach.
----------------	---

Uwagi	Dozwolone 2 nieobecności na zajęciach. Pozostałe wymagają przygotowania dodatkowych zadań, wyznaczonych przez prowadzącego. Aktywne praca na zajęciach.
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

Studia stacjonarne/niestacjonarne

Część 1:

1. Mediacje – analiza sylwetki mediatora:

- pojęcie mediacji - geneza i cele
- podstawowe zasady mediacji
- standardy prowadzenia mediacji
- etapy mediacji
- cele i funkcje mediacji
- cechy dobrego mediatora
- rola i umiejętności mediatora
- techniki skutecznej komunikacji - parafraza, sztuka zadawania pytań, aktywne słuchanie
- komunikacja werbalna i niewerbalna
- bariery komunikacji interpersonalnej
- potrzeby psychologiczne w mediacjach
- niezbędne kompetencje społeczne - empatia
- typy charakteru i test osobowości
- niezbędne dokumenty

- modelowy przebieg mediacji
- sesja mediacyjna
- zakończenie postępowania mediacyjnego

Część 2:

2. Negocjacje – analiza sylwetki negocjatora:

- pojęcie negocjacji - zakres i zasady
- podstawowe zasady negocjacji
- fazy negocjacji
- standardy prowadzenia negocjacji
- cechy dobrego negocjatora
- niezbędne kompetencje negocjacyjne
- przygotowanie do negocjacji
- bezpośrednie rozmowy między stronami
- techniki i style w negocjacjach
- niezbędne dokumenty
- modelowy przebieg negocjacji
- symulacja negocjacji
- zakończenie postępowania negocjacyjnego

Wykaz literatury podstawowej

- R. Fischer, W. Urly, B. Patron: 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.
- E. Gmurzyńska, R. Morek: Mediacje. Teoria i praktyka. Wolters Kluwer Polska 2018
- A. Kozina, Style prowadzenia negocjacji, Płock 2017.
- J.W Salauce, Negocjacje na rynkach międzynarodowych, Warszawa 1994.
- M. Araszkiewicz, Mediacja. Teoria, normy, praktyka, Warszawa 2017.

Wykaz literatury uzupełniającej

- S. Chełpa, 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.
- R. Dawson, Sekrety udanych negocjacji, Warszawa 2004.

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

Studia stacjonarne

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	-
	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	
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	5
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	-
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	-
Ogółem bilans czasu pracy		25
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		1

Studia niestacjonarne

	Wykład	-
	Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.)	10
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	5
	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	10
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	-
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	-
Ogółem bilans czasu pracy		25
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		1