

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE								
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH								
Kierunek studiów:		Bezpieczeństwo wewnętrzne						
Poziom studiów:		Studia pierwszego stopnia						
Profil studiów:		praktyczny						
Forma studiów:		stacjonarne						
Nazwa modułu:		Mediacje i negocjacje						
Rodzaj modułu:		moduł kształcenia podstawowego						
Język wykładowy:		język polski						
Rok studiów:	1	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:						
Semestr:	1	Wykład	Warsztaty	**	**	**	**	**
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	10	16	S/N	S/N	S/N	S/N	S/N
Forma zaliczenia:		Zaliczenie z oceną						
Wymagania wstępne:		Brak						
II. CELE KSZTAŁCENIA								
Cele kształcenia:								
Cel 1: przekazanie studentom wiedzy o strategiach i technikach prowadzenia negocjacji i mediacji z uwzględnieniem złożonej specyfiki konfliktów, jakie występują w sytuacjach kryzysowych, a także o sposobach ich rozwiązywania. Cel 2: wykształcenie wśród studentów umiejętności rozwiązywania konfliktów, jakie mogą wystąpić np. w organizacjach oraz przygotowanie do wystąpień „ustnych” i komunikowania z otoczeniem. Cel 3: wykształcenie u studentów umiejętności pracy w organizacji (zespolu).								
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH								
Efekt uczenia się	Student, który zaliczył moduł w zakresie:						Odniesienie do efektów kierunkowych	
wiedzy:								
W01	Posiada wiedzę na temat wybranych teorii oraz metod badawczych z zakresu mediacji i negocjacji, które umożliwiają wyjaśnianie przez studenta złożonych zależności i procesów komunikacyjnych oraz konfliktowych, wynikających z interdyscyplinarnego charakteru tych zagadnień.						K1BW_W03,	
W02	Zna i rozumie praktyczne zastosowanie wiedzy z zakresu mediacji i negocjacji w rozwiązywaniu sporów oraz prowadzeniu negocjacji w środowisku zawodowym, z wykorzystaniem podstaw prawnych, zasad zarządzania oraz uwarunkowań społecznych i organizacyjnych.						K1BW_W08	
umiejętności:								
U01	Student potrafi wykorzystać w praktyce wiedzę z zakresu mediacji i negocjacji w rozwiązywaniu sporów oraz prowadzeniu negocjacji w środowisku zawodowym, z uwzględnieniem podstaw prawnych, zasad zarządzania oraz uwarunkowań społecznych i organizacyjnych.						K1BW_U01	
U02	Potrafi realizować zadania charakterystyczne dla działalności zawodowej w obszarze bezpieczeństwa, w tym działania praktyczne w sytuacjach zagrożenia.						K1BW_U02	
kompetencji społecznych:								
K01	Jest gotów do podejmowania i realizowania zobowiązań społecznych, w tym do inicjowania i współorganizowania działań na rzecz środowiska społecznego oraz interesu publicznego						K1BW_K03	
IV. TREŚCI PROGRAMOWE								

Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)		
WYKŁADY		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin S
WT1	Przedstawienie treści karty modułu i formy zaliczenia	0,5
WT2	Pojęcie negocjacji i mediacji oraz arbitrażu w sytuacji pokojowej, kryzysu, konfliktu.	0,5
WT3	Konflikt i kooperacja.	2
WT4	Negocjacje i mediacje jako proces komunikacji.	3
WT5	Kulturowe i etyczne uwarunkowania negocjacji i mediacji.	2
WT6	Mediacje i negocjacje, jako sposób rozwiązywania problemów w organizacji.	2
WARSZTATY		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin S
WT1	Przedstawienie treści karty modułu i formy zaliczenia	1
WT2	Stosowanie mediacji w sprawach karnych, gospodarczych, cywilnych i rodzinnych – analiza podstaw prawnych oraz praktycznych uwarunkowań prowadzenia postępowań mediacyjnych.	3
WT3	Przygotowanie mediatora i negocjatora do procesu mediacji i negocjacji – identyfikacja stron konfliktu, określanie interesów, celów i strategii działania.	4
WT4	Praca w rolach mediatora, negocjatora i stron konfliktu – realizacja zadań w zespołach negocjacyjnych, z podziałem ról i odpowiedzialności.	4
WT5	Symulacja procesu mediacji i negocjacji w warunkach standardowych i kryzysowych – prowadzenie rozmów mediacyjnych i negocjacyjnych, w tym w sytuacjach szczególnych	4
**		
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
1. Metody kształcenia: ćwiczenia praktyczne (symulacja) oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, dyskusja, wykład. 2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, podręczniki, wzory dokumentów, Internet, rzutniki multimedialne		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
1. Formy zaliczenia: Wykład - Zaliczenie z oceną Warsztaty – zaliczenie z oceną		
2. Sposób weryfikacji i oceniania efektów uczenia się: Wykład : Przygotowanie projektu, w ramach którego student opracowuje i prezentuje projekt mediacyjny lub negocjacyjny (np. studium przypadku, scenariusz negocjacji, symulację mediacji, analizę konfliktu) • 3,0 (dostateczny) – opracowanie ma charakter podstawowy i ogranicza się do ogólnego przedstawienia zagadnień związanych z mediacją lub negocjacjami. Widoczne jest spełnienie jedynie elementarnych wymogów formalnych, natomiast brakuje logicznej kompozycji pracy, samodzielnych wniosków oraz odniesienia do realnych sytuacji konfliktowych. • 3,5 (dostateczny plus) – projekt podejmuje właściwy problem z obszaru mediacji lub negocjacji i wykorzystuje podstawową terminologię przedmiotu. Student podejmuje próbę zastosowania wybranych narzędzi lub strategii, jednak sposób prezentacji jest niejednoznaczny, a uzasadnienie proponowanych rozwiązań mało pogłębione. • 4,0 (dobry) – opracowanie jest spójne i poprawne pod względem merytorycznym; student potrafi opisać przebieg konfliktu, wskazać jego uczestników oraz dobrać odpowiednie formy mediacji lub negocjacji. Analiza sytuacji jest poprawna, choć nie w pełni wyczerpująca i wymagałaby szerszego rozwinięcia. • 4,5 (dobry plus) – projekt został przygotowany w sposób przemyślany i uporządkowany; student świadomie wykorzystuje metody i techniki mediacyjne lub negocjacyjne, poprawnie interpretuje uwarunkowania konfliktu oraz przedstawia logiczne i przekonujące propozycje jego rozwiązania. • 5,0 (bardzo dobry) – opracowanie wyróżnia się wysokim poziomem merytorycznym i oryginalnym podejściem do zagadnienia; student swobodnie posługuje się wiedzą teoretyczną i praktyczną, dokonuje pogłębionej analizy konfliktu oraz proponuje kompleksowe, realistyczne i etycznie uzasadnione rozwiązania, wykazując wysoki poziom		

samodzielności i refleksji.

Warsztaty : Przygotowanie projektu, w ramach którego student opracowuje i prezentuje projekt mediacyjny lub negocjacyjny (np. studium przypadku, scenariusz negocjacji, symulację mediacji, analizę konfliktu)

- **3,0 (dostateczny)** – projekt spełnia minimalne wymagania formalne; student prezentuje podstawowe informacje dotyczące mediacji lub negocjacji, jednak bez spójnej struktury, pogłębionej analizy i odniesienia do praktycznych zastosowań.
- **3,5 (dostateczny plus)** – projekt zawiera poprawne ujęcie problemu mediacyjnego lub negocjacyjnego oraz próby zastosowania podstawowych pojęć i technik, jednak prezentacja jest mało przejrzysta, a argumentacja nie w pełni przekonująca.
- **4,0 (dobry)** – projekt jest logicznie uporządkowany i poprawny merytorycznie; student prawidłowo identyfikuje strony konfliktu oraz proponuje adekwatne metody mediacji lub negocjacji, jednak analiza ma ograniczony stopień pogłębienia.
- **4,5 (dobry plus)** – projekt cechuje się dobrą spójnością i klarowną prezentacją; student świadomie dobiera techniki mediacyjne lub negocjacyjne, wykazuje umiejętność analizy sytuacji konfliktowej oraz formułuje uzasadnione propozycje rozwiązań.
- **5,0 (bardzo dobry)** – projekt jest opracowany w sposób kompleksowy i twórczy; student wykazuje bardzo dobrą znajomość teorii i praktyki mediacji oraz negocjacji, trafnie analizuje konflikt i przedstawia dojrzałe, realistyczne i etyczne rozwiązania, poparte argumentacją i przykładami.

Obserwacja i ocena postaw studenta wynikających z:

- realizacji zadań przygotowanych w ramach warsztatów,
- zaangażowania w pracę grupy,
- zachowań i aktywności w trakcie wykładów i warsztatów,
- prowadzenia merytorycznej dyskusji,
- potrzeby ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego

3. Podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta
<i>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)</i>	26
Udział w wykładach	10
Udział w innych formach zajęć- warsztatach	16
<i>Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)</i>	24
Przygotowanie do wykładu	10
Przygotowanie do innych form zajęć – warsztatów	5
Przygotowanie do wykładu	5
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć – warsztatów	4
<i>Łączna liczba godzin</i>	50
<i>Punkty ECTS za moduł</i>	2

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Mediacje, pod red. L. Mazowieckiej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
2. J. Stawnicka, Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Wyższa Szkoła Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2012.
3. M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wyd. 2 - Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2018.

Literatura uzupełniająca:

1. Komunikacja społeczna a wyzwania współczesności, pod red. D. Majka-Rostek, Difin, Warszawa 2010.
2. Komunikacja w sytuacjach kryzysowych, pod red. J. Stawnickiej, Oficyna Wyd. WW, Katowice 2010.
3. N. Peeling, Negocjacje: co dobry negocjator wie, robi i mówi, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
4. B. Siemieniecki, Język – komunikacja – media – edukacja, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010. Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, pod red. nauk. Stanisława Leszka Stadniczeńko, Uniwersytet Opolski, Opole 2006.
5. M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
6. Mediacje: teoria i praktyka, pod red. E. Gmurzyńskiej, R. Mork, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
7. G. Nordhelle, Mediacja: sztuka rozwiązywania konfliktów, przekł. Karolina Drozdowska, Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych, Gdańsk 2010.