

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE								
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH								
Kierunek studiów:		Menadżer administracji publicznej						
Poziom studiów:		Studia drugiego stopnia						
Profil studiów:		praktyczny						
Forma studiów:		stacjonarne						
Nazwa modułu:		Negocjacje i mediacje						
Rodzaj modułu:		moduł kształcenia kierunkowego						
Język wykładowy:		język polski						
Rok studiów:	2	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:						
Semestr:	3	WARSZTATY						
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	30						
Forma zaliczenia:		Zaliczenie na ocenę						
Wymagania wstępne:		Brak						
II. CELE KSZTAŁCENIA								
Cele kształcenia:								
Cel 1: Rozwijanie umiejętności praktycznego prowadzenia negocjacji i mediacji w zgodzie z obowiązującymi regulacjami prawnymi, w tym przygotowania do procesu, doboru argumentów, stosowania technik negocjacyjnych oraz obrony przed manipulacją. Cel 2: Kształtowanie zdolności rozwiązywania konfliktów poprzez rozpoznawanie ich rodzajów, dobór odpowiednich stylów postępowania oraz zastosowanie procedur mediacyjnych i negocjacyjnych w praktyce. Cel 3: Doskonalenie kompetencji komunikacyjnych i etycznych w pracy indywidualnej i zespołowej, obejmujących przezwyciężanie barier komunikacyjnych, przestrzeganie zasad etyki oraz prezentację i uzasadnianie efektów działań negocjacyjnych.								
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	zna i rozumie prawne i organizacyjne uwarunkowania funkcjonowania instytucji publicznych i podmiotów gospodarczych, ze szczególnym uwzględnieniem technik i metod mediacji oraz negocjacji						K2MAP_W09	
umiejętności:								
U01	potrafi skutecznie komunikować się na tematy związane z mediacją i negocjacjami z różnorodnymi grupami odbiorców, w tym z interesariuszami zewnętrznymi.						K2MAP_U07	
U02	potrafi samodzielnie prowadzić i aktywnie uczestniczyć w debatach na temat metod i technik mediacyjnych, argumentując swoje stanowisko.						K2MAP_U08	
U03	potrafi planować i realizować własny proces uczenia się w zakresie kompetencji mediacyjnych i negocjacyjnych.						K2MAP_U09	
kompetencji społecznych:								
K01	jest gotów do krytycznej oceny własnej wiedzy i umiejętności w zakresie mediacji i negocjacji, dążąc do ich ciągłego doskonalenia.						K2MAP_K01	
K02	jest gotów do efektywnego prowadzenia procesów mediacji i negocjacji, uwzględniając zmieniające się potrzeby społeczne, oraz inicjuje działania zmierzające do						K2MAP_K03	

	wypracowania porozumień korzystnych dla różnych stron, służących realizacji interesu publicznego.	
IV. TREŚCI PROGRAMOWE		
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)		
WARSZTATY		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin S
WT1	Wprowadzenie do negocjacji i mediacji – pojęcia, cele, znaczenie w praktyce	2
WT2	Podstawowe różnice i podobieństwa między negocjacjami a mediacjami	2
WT3	Rola i kompetencje negocjatora – umiejętności praktyczne	2
WT4	Rola i kompetencje mediatora – neutralność, bezstronność, autorytet	2
WT5	Etyka w negocjacjach – granice dopuszczalnych działań	2
WT6	Etyka w mediacjach – zasady postępowania mediatora	2
WT7	Modele negocjacji – model rywalizacyjny, kooperacyjny i mieszany	2
WT8	Style negocjacyjne – twardy, miękki, partnerski	2
WT9	Fazy negocjacji – od przygotowania do zakończenia procesu	2
WT10	Przygotowanie do negocjacji – analiza interesów i ustalanie celów	2
WT11	Stanowisko negocjacyjne – strategie, argumenty i ustępstwa	2
WT12	Rola czasu i przestrzeni w negocjacjach – wpływ warunków na wynik rozmów	2
WT13	Taktyki negocjacyjne – negocjacje miękkie i twarde w praktyce	2
WT14	Komunikacja niewerbalna w negocjacjach i mediacjach – znaczenie mowy ciała i tonu głosu	2
WT15	Specyfika mediacji w administracji publicznej – przykłady zastosowań i ćwiczenia praktyczne	2
**		
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
1. Metody kształcenia: opis, metoda problemowa, sytuacyjna, burza mózgów, ćwiczeniowa oparta na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy, metoda projektu, studium przypadku, dyskusja, gry symulacyjne, itp. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacje multimedialne, film,, materiały archiwalne, teksty źródłowe, dokumenty, Internet, rzutniki multimedialne, itp		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
1 Sposób zaliczenia: Zaliczenie na ocenę. Formy zaliczenia: Przygotowanie referatu i prezentacja przed grupą – kryteria oceny: • 3,0 (dostateczny) – przygotowanie i prezentacja na forum eseju i prezentacji, • 3,5 (dostateczny plus) – przygotowanie i prezentacja na forum eseju i prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, • 4,0 (dobry) – przygotowanie i prezentacja na forum eseju, referatu, projektu, prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, • 4,5 (dobry plus) – przygotowanie i prezentacja na forum eseju i prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, poprawność wnioskowania, • 5,0 (bardzo dobry) – przygotowanie i prezentacja na forum eseju i prezentacji oraz znajomość literatury źródłowej, umiejętność analizy i syntezy treści źródłowych, poprawność wnioskowania, pomysłowość proponowanych rozwiązań. Kryteria oceny podsumowującej: Obserwacja i ocena postaw studenta wynikających z: • Przygotowanie referatu i prezentacja przed grupą		

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

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)	30
Udział w innych formach zajęć	30
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)	20
Przygotowanie do innych form zajęć	20
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć	10
Łączna liczba godzin	50
Punkty ECTS za moduł	2

VIII. ZALECANA LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Mediacje: teoria i praktyka, pod red. E. Gmurzyńskiej, R. Mork, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
2. G. Nordhelle, Mediacja: sztuka rozwiązywania konfliktów, przekł. Karolina Drozdowska, Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych, Gdańsk 2010.
3. Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji, pod red. nauk. Stanisława Leszka Stadniczeńko, Uniwersytet Opolski, Opole 2006.
4. M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
5. 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. VWW, 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.
5. J. Stawnicka, Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Wyższa Szkoła Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2012.