

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE									
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH									
Kierunek studiów:		Menadżer administracji publicznej							
Poziom studiów:		Stopnia 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: Przygotowanie studentów do świadomego i skutecznego uczestnictwa w procesach negocjacyjnych i mediacyjnych, z uwzględnieniem ram prawnych, strategii argumentacyjnych, doboru narzędzi negocjacyjnych oraz identyfikowania i neutralizowania działań manipulacyjnych. Cel 2: Wyposażenie studentów w umiejętność analizy i konstruktywnego rozwiązywania sytuacji konfliktowych poprzez właściwe rozpoznanie ich charakteru, wybór adekwatnych sposobów postępowania oraz praktyczne stosowanie mechanizmów mediacji i negocjacji. Cel 3: Rozwijanie odpowiedzialnej i efektywnej komunikacji w działaniach indywidualnych i zespołowych, opartej na zasadach etycznych, obejmującej eliminowanie zakłóceń komunikacyjnych oraz klarowne prezentowanie i uzasadnianie rezultatów prowadzonych negocjacji.									
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, organizacyjne i społeczne uwarunkowania prowadzenia negocjacji i mediacji w instytucjach publicznych oraz podmiotach gospodarczych, ze szczególnym uwzględnieniem komunikacji, zarządzania konfliktem i budowania porozumień.								K2MAP_W09
umiejętności:									
U01	potrafi komunikować się na tematy specjalistyczne z różnymi grupami uczestników procesów negocjacyjnych i mediacyjnych, stosując zaawansowane techniki komunikacyjne, także w środowisku wirtualnym								K2MAP_U07
U02	potrafi samodzielnie prowadzić oraz aktywnie uczestniczyć w negocjacjach i mediacjach, argumentując swoje stanowisko w oparciu o zdobytą wiedzę oraz podejmując wiodącą rolę w procesie dyskusji.								K2MAP_U08
U03	potrafi samodzielnie planować i realizować proces uczenia się w zakresie negocjacji i mediacji oraz podejmować wiodącą rolę w inspirowaniu innych do pogłębiania wiedzy i kompetencji w tym obszarze.								K2MAP_U09
kompetencji społecznych:									

K01	jest gotów do krytycznej oceny i stałego uzupełniania wiedzy z zakresu negocjacji i mediacji oraz do jej wykorzystania w rozwiązywaniu problemów z uwzględnieniem aspektów prawnych, organizacyjnych i etycznych..	K2MAP_K01
K02	Student jest gotów do podejmowania działań negocjacyjnych i mediacyjnych z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych oraz na rzecz dobra wspólnego.	K2MAP_K03
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 – definicje, cele oraz praktyczne znaczenie w codziennej pracy.	2
WT2	Podstawowe podobieństwa i różnice między procesami negocjacyjnymi a mediacyjnymi.	2
WT3	Kompetencje negocjatora – praktyczne umiejętności i rola w procesie negocjacji.	2
WT4	Kompetencje mediatora – neutralność, bezstronność i budowanie autorytetu w procesie mediacji.	2
WT5	Zasady etyki w negocjacjach – granice i dopuszczalne metody działania.	2
WT6	Zasady etyki w mediacjach – standardy postępowania mediatora w praktyce.	2
WT7	Modele negocjacyjne – strategie rywalizacyjne, kooperacyjne i hybrydowe.	2
WT8	Style prowadzenia negocjacji – podejścia twarde, miękkie oraz partnerskie.	2
WT9	Etapy procesu negocjacyjnego – od planowania do zakończenia rozmów.	2
WT10	Przygotowanie do negocjacji – identyfikacja interesów i określanie celów negocjacyjnych.	2
WT11	Strategia stanowiska negocjacyjnego – dobór argumentów, strategii i ustępstw.	2
WT12	Znaczenie czasu i przestrzeni w negocjacjach – wpływ warunków zewnętrznych na przebieg rozmów.	2
WT13	Taktyki negocjacyjne w praktyce – techniki miękkie i twarde stosowane w negocjacjach.	2
WT14	Komunikacja niewerbalna w negocjacjach i mediacjach – rola gestów, mimiki i intonacji.	2
WT15	Specyfika mediacji w administracji publicznej – przykłady zastosowań oraz 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
<i>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)</i>	30
Udział w innych formach zajęć	30
<i>Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)</i>	20
Przygotowanie do innych form zajęć	20
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć	10
<i>Łączna liczba godzin</i>	50
<i>Punkty ECTS za moduł</i>	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. 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.
5. J. Stawnicka, Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Wyższa Szkoła Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2012.