

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE						
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA						
Kierunek studiów:		Administracja				
Profil studiów:		Praktyczny				
Forma studiów:		Stacjonarne/niestacjonarne				
Nazwa przedmiotu:		Mediacje i negocjacje				
Język wykładowy:		Język polski				
Kod przedmiotu kształcenia:						
Poziom studiów:		Pierwszy stopień				
Rok studiów:	3	Formy prowadzenia zajęć i liczba godzin w planie studiów:				
Semestr:	6	Wykład	Ćwiczenia	Warsztaty	Seminarium	Praktyka zawodowa
Liczba punktów ECTS:	3	16/10	-	16/10	-	-
Forma zaliczenia:		Zaliczenie na ocenę				
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy oraz umiejętności:		brak				
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
Cel 1: Zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami z zakresu negocjacji i mediacji. Cel 2: Kształcenie umiejętności samodzielnego podjęcia adekwatnych działań o charakterze negocjacyjnym i mediacyjnym. Cel 3: Wspieranie świadomości i gotowości poszukiwania wiedzy z zakresu negocjacji i mediacji u ekspertów.						
III. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW						
Efekt	Student, który zaliczył przedmiot w zakresie:			Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji	
wiedzy:						
W01	Student ma zaawansowaną wiedzę o człowieku w kontekście zachowań komunikacyjnych i wie jak zastosować w praktyce tę wiedzę aby rozwiązywać konflikty drogą negocjacji i mediacji.			K1A_W15	Test wiedzy	
umiejętności:						
U01	Student potrafi podjąć działania komunikacyjne związane z mediacjami i negocjacjami, stosuje słownictwo właściwe dla tych dziedzin, posiada umiejętności komunikacyjne, które umożliwiają sprawne rozwiązywanie sporów na drodze mediacji i negocjacji.			K1A_U05	Obserwacja zachowań na warsztatach prezentacja	
U02	Student potrafi samodzielnie organizować pracę indywidualną oraz współdziałać z innymi osobami w zespole – prezentując wiedzę zdobytą w ramach przedmiotu negocjacje i mediacje.			K1A_U13	Obserwacja zachowań na warsztatach prezentacja	
U03	Student potrafi samodzielnie przygotować prezentacje dotyczącą negocjacji i mediacji, wypowiadać się adekwatnie na ten temat oraz zaprezentować swoje umiejętności w pracy w grupach.			K1A_U14 K1A_U16	Obserwacja zachowań na warsztatach prezentacja	
kompetencji społecznych:						

K01	jest gotów by identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywanym zawodem, by wypełniać zobowiązania społeczne związane z wykonywanym zawodem do przestrzegania zasad etyki zawodowej i wymagania tego od innych, do dbałości o dorobek i tradycje zawodowe.	K1A_K02	Obserwacja zachowań na warsztatach prezentacja
K02	Student jest gotów by traktować uzyskaną wiedzę jako niewystarczającą do skutecznego działania, będzie ją poszerzał poprzez współpracę z ekspertami i zasięgał opinii u właściwych źródeł.	K1A_K03	Obserwacja zachowań na warsztatach prezentacja
IV. TREŚCI KSZTAŁCENIA			
Treści kształcenia (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)			
Wykłady:			
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin	
W1	Negocjacje: - definicja i cel - modele i style negocjacji - negocjacje transakcyjne i rozjemcze - negocjacje dystrybucyjne i kooperacyjne - techniki negocjacyjne (konstruktywne i destruktywne) - przygotowanie do negocjacji - BATNA - GRIT - przebieg negocjacji (czas, miejsce, fazy)	2/1	
W2	Konflikt w procesie mediacji i negocjacji - istota konfliktu - rodzaje konfliktów - przyczyny konfliktów (osobowe – intrapersonalne i interpersonalne, organizacyjne, społeczne)	2/1	
W3	Mediacja - definicja i cel mediacji - rodzaje mediacji - zasady mediacji - przygotowanie do mediacji w 5 krokach - etapy mediacji - kwestie etyczne w mediacji - kwestie kulturowe w mediacji	2/1	
W4	Inne metody rozwiązywania konfliktów - admonicja - koncyliacja - moderacja - arbitraż - inkwizycja	2/2	
W5	Manipulacja - istota pojęcia i sposoby reagowania - taktyki manipulacyjne np. taktyka albo – albo, taktyka tradycji, taktyka oczywistości, taktyka zjeżdżalni, zacinająca się płyta itp.,	2/2	

W6	Taktyki negocjacyjne - rzekomy zwierzchnik - standardowa procedura - dobry i zły policjant - limitowana edycja - masaż cenowy - technika trzeciej osoby itp.	2/2
W7	Umiejętności komunikacyjne niezbędne w negocjacjach i mediacjach - aktywne słuchanie - blokady (bariery) komunikacyjne - komunikaty typu JA i typu Ty - humor i empatia jako czynniki pomocne w kreowaniu dobrej atmosfery - rola komunikacji niewerbalnej - rola ciszy w negocjacjach i mediacjach	2/1
Warsztaty:		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin
Wt1	Negocjacje w życiu codziennym – zakupy, konflikty rodzinne, sytuacje zawodowe.	2/1
Wt2	Techniki rozwiązywania konfliktów – wybrane style i modele.	2/1
Wt3	Metoda 4 kroków D. Dany w rozwiązywaniu konfliktów.	2/2
Wt4	Techniki manipulacyjne – jak je rozpoznawać i jak reagować.	2/2
Wt5	Taktyki negocjacyjne – wybrane metody i techniki.	2/2
Wt6	Asertywność, uległość, agresja.	2/1
Wt7	Umiejętności interpersonalne w mediacjach i negocjacjach.	2/1
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
1. Metody kształcenia: np. wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład problemowy, wykład konwersatoryjny, opowiadanie, opis, metoda problemowa, sytuacyjna, burza mózgów, studium przypadku, dyskusja, drama, gry symulacyjne. 2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: np. prezentacje multimedialne, film, fotografie, materiały archiwalne, teksty źródłowe, Internet, rzutniki multimedialne.		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU		

Forma zaliczenia przedmiotu. Kryteria oceny formującej:**1. Pisemny test wiedzy – kryteria oceny:**

- 91% - 100% - bardzo dobry
- 81% - 90% - dobry plus
- 71% - 80% - dobry
- 61% - 70% - dostateczny plus
- 51% - 60% - dostateczny
- 50% i mniej – niedostateczny

3. Obserwacja i ocena postaw studenta wynikających z:

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

Kryteria oceny podsumowującej:

- średnia ocen formujących

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta
<i>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)</i>	32/20
Udział w wykładach	16/10
Udział w ćwiczeniach, warsztatach	16/10
Udział w seminarium	
Udział w egzaminie	
Inne (jakie?)	
<i>Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)</i>	43/55
Przygotowanie do wykładu	10/20
Przygotowanie do ćwiczeń, warsztatów,	15/20
Przygotowanie do kolokwium zaliczeniowego	
Przygotowanie do egzaminu	15/13
Przygotowanie do seminarium	
Gromadzenie materiałów do projektu	
Kwerenda internetowa	3/2
Opracowanie prezentacji multimedialnej	
Przygotowanie do praktyki zawodowej	
Inne (jakie?)	

Łączna liczba godzin	75/75
Punkty ECTS za przedmiot	3
VIII. LITERATURA PRZEDMIOTU	
Literatura podstawowa: 2. Bobrowicz M., Mediacja. Jestem za, Warszawa 2008. 3. Byra S., Konflikt interpersonalny – istota i funkcje, [w:] A. Lewicka (red.), Profesjonalny mediator. Zostań nim. Poradnik metodyczny, Lublin 2008 4. Mediacje. Teoria i praktyka (red.) Gmurzyńska E., Morek R., Wolters Kluwer, Warszawa 2018. 5. Król Fijewska M., Stanowczo, łagodnie, bez lęku, W.A.B., Warszawa 2009. 6. Tracy B., Negocjowanie, MTBiznes, Warszawa 2014.	
Literatura uzupełniająca: 1. Edmuler A., Wilhelm T., Techniki manipulacji. 30 sekretów wytrawnych manipulantów, Flashbook.pl, Warszawa 2008.	