

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)

Negocjacje i mediacje

Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Collegium Humanum Szkoła Główna Menedżerska w Warszawie
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Psychologia - Jednolite studia magisterskie
Liczba punktów ECTS	4
Język przedmiotu- polski, angielski, inny	polski
Profil kształcenia:	PRAKTYCZNY
Nazwa specjalności:	-
Rodzaj modułu kształcenia: (wskazać właściwe)	Podstawowy / kierunkowy/ specjalnościowy /obowiązkowy/ fakultatywny / <u>praktyczny</u>
Rok / Semestr:	3/5
Osoba koordynująca przedmiot:	
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Student powinien posiadać wiedzę w zakresie funkcjonowania grup społecznych, różnic kulturowych, a także w zakresie procesów społecznych. Powinien umieć tworzyć optymalne modele komunikacyjne w zespole. W zakresie kompetencji winien umieć pracować w zespole i komunikować się z jego członkami, by móc wypracować wspólnie sposoby rozwiązywania problemów.

II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN

	Wykład	Ćwiczenia/ konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Praktyki	Egzamin / zaliczenie	Konsultacje	Suma godzin	Ogółem ECTS
Studia stacjonarne	20	20						4	6	46	4
Studia niestacjonarne	10	10						4	6	30	4

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne -właściwe podkreślić
Wykład/Ćwiczenia	<u>Wykład podający (z prezentacją multimedialną)</u> <u>Wykład problemowy</u> <u>Wykład konwersatoryjny</u> <u>Dyskusja dydaktyczna</u> Ćwiczenia praktyczne pod kierunkiem Ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi informatycznych Metoda przypadków Metoda sytuacyjna Metoda inscenizacji <u>Metoda projektów</u> Gry dydaktyczne (symulacyjne, decyzyjne, psychologiczne) Demonstracja/ pokaz Analiza źródeł Praca w grupie Debata Inne

IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ
Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKU

Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się	Odniesienie do efektu kierunkowego symbol
Wiedza:		
P_W01	Student posiada pogłębioną wiedzę o rodzajach kryzysów społecznych, sposobach ich rozwiązywania, w szczególności w drodze negocjacji i mediacji.	K_W09
P_W02	Student zna i rozumie klasyfikacje i charakteryzacje różnych stylów, metod, technik negocjacji i mediacji, rozpoznanie głównych barier komunikacyjnych w relacjach interpersonalnych.	K_W12
P_W03	Student posiada pogłębioną wiedzę na temat metod manipulacji i towarzyszących im czynników emocjonalnych i motywacyjnych oraz zna praktyczne zastosowanie tej wiedzy.	K_W16
Umiejętności:		
P_U01	Potrafi zastosować w praktyce poznane zasady, metody i techniki mediacji i negocjacji.	K_U05
P_U02	Student umie planować i wdrażać strategię negocjacyjną adekwatnie do zdiagnozowanej wcześniej sytuacji oraz potrafi zastosować te umiejętności w praktyce.	K_U18
P_U03	Potrafi się dostosować do rozmówcy, dzięki nabytym umiejętnościom komunikacyjnym i interpersonalnym, stosownie do konkretnego przypadku zgodnie z praktyką zawodową.	K_U19
Kompetencje społeczne:		
P_K01	Wykazuje gotowość do komunikowania się i nawiązywania relacji, wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji i mediacji.	K_K02
P_K02	W trakcie negocjacji i mediacji odnosi się z szacunkiem i empatią do innych osób.	K_K06
V. TREŚCI KSZTAŁCENIA		
Lp.	Wykład:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
W1	Konflikt społeczny - istota, cechy i typy. Definicja konfliktu. Cechy konfliktu. Fazy – dynamika konfliktu. Typy konfliktu. Przyczyny, skutki konfliktu społecznego.	P_W01 P_W02 P_W03
W2	Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów. Pojęcie negocjacji. Style negocjacji. Przebieg negocjacji. Zasady negocjacji. Strategie negocjacyjne.	
W3	Przebieg negocjacji. Przygotowanie. Otwarcie . Gra środkowa - rozwinięcie. Gra końcowa.	
W4	Negocjacje w różnych kulturach świata. Różnice kulturowe w komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Styl negocjowania w podstawowych rodzajach kultur (wg R. Gestelanda, G. Hofstede, E. Halla).	
W5	Mediacje w negocjacjach. Pojęcie i istota mediacji. Etapy mediacji. Błędy w mediacji.	

W6

Etyczne aspekty negocjacji i mediacji.

Czynniki nieetycznych zachowań w negocjacjach . Obszary nieetycznych zachowań.



Lp.	Ćwiczenia/Konwersatorium Warsztat/Projekt/Laboratorium : -właściwe wybrać	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
T1	Wywieranie wpływu na ludzi i techniki perswazji. Zasady wywierania wpływu na ludzi. Techniki manipulacyjne. Znaczenie presupozycji, stawianie pytań, emocje i rola akcentowania.	P_U01 P_U02 P_U03 P_K01 P_K02
T2	Warunki skutecznego rozwiązywania konfliktów. Postawy wobec konfliktu. Warunki rozwiązywania konfliktu według D. Johnsona.	
T3	Przygotowanie i planowanie negocjacji. Wyznaczanie celów. Wyznaczanie ustępstw. Analiza SWOT. Planowanie faz negocjacji.	
T4	Komunikacja w negocjacjach. Istota i elementy komunikacji w negocjacjach. Dopasowanie werbalne i niewerbalne. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Bariery komunikacyjne w negocjacjach i radzenie sobie z nimi.	
T5	Metody i style prowadzenia negocjacji. Styl miękki , twardy, merytoryczny. Metody i techniki negocjacyjne. Zalety i wady stosowanych technik i stylów negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora.	
T6	Rola asertywności w negocjacjach. Pojęcie i istota asertywności. Skuteczne odmawianie. Kontekst psychologiczny asertywności w negocjacjach.	
T7	Przygotowanie i przebieg mediacji. Pierwsze spotkanie ze stronami konfliktu. Zasady prowadzenia mediacji. Cechy skutecznego mediatora.	
T8	Etyka negocjacji Etyczny negocjator. Etyczny mediator. Obszary nieetycznych zachowań: procesu, podziału, reprezentacji, interwencji. Etyczne modele sytuacji negocjacyjnej.	
T9	Trening negocjacyjny. Negocjacje zespołowe. Podział ról w zespole negocjacyjnym. Zastosowanie metod i stylów negocjacji. Kodeks etyki negocjatora.	
T10	Trening mediacyjny. Kompetencje mediatora. Przygotowanie i prowadzenie mediacji. Prawa i obowiązki mediatora. Kodeks etyczny mediatora.	

VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EU	Metoda weryfikacji –WŁAŚCIWE WYBRAĆ Egzamin pisemny, egzamin ustny ,kolokwium, projekt, prezentacja, referat, esej inne	Kategoria weryfikowanych efektów uczenia się : wiedza, umiejętności ,kompetencje społeczne WŁAŚCIWE WYBRAĆ
Wykład	kolokwium	Wiedza
Ćwiczenia	Studium przypadku – konflikt grupowy, studium przypadku – negocjacje pozycyjne, studium przypadku – mediacje rozwodowe lub szkolne Praca pisemna na temat: „Kompetencje kulturowe i etyka w negocjacjach i mediacjach” (4 strony A4, literatura APA)	umiejętności, kompetencje społeczne

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe		
Zaliczenie wszystkich form zajęć przedmiotu (wykłady, ćwiczenia) na podstawie pozytywnej oceny z kolokwium, projektu oraz prezentacji tematu.		
VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA		
bardzo dobry (5.0) – 91 -100 % dobry plus (4.5) – 81 -90 % dobry (4.0) – 71 – 80 % dostateczny plus (3.5) – 61 – 70 % dostateczny (3.0) – 51 – 60 % niedostateczny (2.0) – poniżej 50 %		
VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS		
Rodzaj aktywności ECTS	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1.Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – SUMA godzin – z punktu II	50	30
W tym		
1.1..Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	40	20
1.2..Egzaminy/zaliczenia -liczba godzin	4	4
1.3..Udział w konsultacjach -liczba godzin	6	6
2.– Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin – Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne ,samodzielne przygotowanie się do zajęć ,egzaminów, zaliczeń	50	70
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS	100 h = 4 ECTS	100 h = 4 ECTS
IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE		
Literatura podstawowa przedmiotu:		
Nordhelle, G. (2010). <i>Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów</i> . Gdańsk: Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych.		
Ury, W.L. (2006). <i>Dochodząc do zgody</i> . Taszów: Biblioteka Moderatora.		
Chelapa, S., Witkowski, T. (2004). <i>Psychologia konfliktów</i> . Taszów: Biblioteka Moderatora.		
Haman, W., Gut, J. (2004). <i>Handlowanie to gra. Od namawiania i zebrania do zaspokajania potrzeb szkoleniowych</i> . Kontrakt OSH, Helion.		
Fisher, R., Ury, W., Patron, B. (2016). <i>Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się</i> . Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.		
Moore, Ch. W. (2014). <i>Mediacje</i> . Warszawa: Wolters Kluwer.		
Wilmot, W.W., Hocker, J.L, <i>Konflikty między ludźmi</i> . Warszawa: PWN.		
Płaszka, K., Czapska, J., Araszkiewicz, M., Pękala, M. (2017). <i>Mediacja. Teoria, normy, praktyka</i> . Warszawa: Wolters Kluwer Polska.		
Holwek, J. (2005). <i>Negocjacje z dłużnikami</i> . Kontrakt OSH, Helion.		
Haman, W., Gut, J. (2000). <i>Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy</i> . Kontrakt OSH, Helion.		
Literatura uzupełniająca przedmiotu:		

E. Radecki, Konflikty i ich rozwiązywanie, WSiE, Szczecin 2010.

R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009.

J. Camp, Zaczynij od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić, Biblioteka moderatora, Taszów 2005.

Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2005.

K. Hogan, Psychologia perswazji, Wydawnictwo Jacek Santorski & CO, Warszawa 2001.

V. F. Birkenbihl, Komunikacja werbalna, Wyd. Astrum, Wrocław 1997.

G. Spence, Jak skutecznie przekonywać, Wydawnictwo REBIS, Poznań 2001.

Inne materiały dydaktyczne: