

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)

Negocjacje i mediacje

Tok studiów 2021/2022– 2025/2026

Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Collegium Humanum Szkoła Główna Menedżerska w Warszawie Filia w Rzeszowie
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Psychologia - Jednolite studia magisterskie
Liczba punktów ECTS	3
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:	3/6
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	12	20						4	6	42	3
Studia niestacjonarne	10	12						4	6	32	3

III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Formy zajęć	Metody dydaktyczne -właściwe podkreślić
Wykład/Ćwiczenia	<p><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</p>

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	Zaliczenie z oceną ustne lub pisemne	Wiedza
Ćwiczenia	Studium przypadku – konflikt grupowy, studium przypadku – negocjacje pozycyjne, studium przypadku – mediacje rozwodowe lub szkolne Praca pisemna, kolokwium, projekt, referat, udział w dyskusji.	umiejętności, kompetencje społeczne
WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU wskazać właściwe		

Zaliczenie wszystkich form zajęć przedmiotu (wykłady, ćwiczenia) na podstawie pozytywnej oceny z kolokwium, udziału w dyskusji, pracy pisemnej oraz studium przypadku.

VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Ocena kształtująca:

a) w zakresie wykładów:

- na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące materiału omówionego na poprzednich wykładach;

b) w zakresie ćwiczeń:

- na podstawie oceny bieżącego postępu realizacji zadań.

1. Określanie i wyjaśnianie studentom celów uczenia się i kryteriów osiągnięcia celów (określenie i wyjaśnienie studentom oczekiwań: nauczyciel wyjaśnia studentom, co będzie podlegało ocenie i tego od nich wymaga).

2. Organizowanie dyskusji, zadawanie pytań i zadań, uzyskując informację na temat procesu uczenia się studentów.

3. Udzielanie studentom informacji zwrotnej, która umożliwi im widoczny postęp w nauce i będzie zawierała odpowiedź na pytania: Co student zrobił dobrze? Co i jak student ma poprawić? Jak student ma się dalej uczyć, aby się rozwijać i robić postępy?

4. Umożliwianie studentom wzajemnego korzystania ze swojej wiedzy i umiejętności (poprzez pracę w grupach i parach, wzajemne nauczanie, ocenę koleżeńską).

5. Wspomaganie studentów, by stali się autorami procesu swojego uczenia się (rozwijanie u studentów wiary w swoje możliwości, motywacji do nauki i zaangażowania, odpowiedzialności za swój proces uczenia się).

Ocena podsumowująca:

Wykład: ocena wiedzy wykazanej na kolokwium pisemnym o charakterze problemowym.

Liczba punktów wymagana do zaliczenia (51% maksymalnej liczby punktów możliwych do uzyskania).

Punktacja/oceny:

91%-100% - bdb.

81%-90% - db. plus

71%-80% - db.

61%-70% - dst. plus

51%-60% - dst.

50% – ndst.

Ćwiczenia:

Na ocenę podsumowującą składają się oceny cząstkowe zdobyte w trakcie ćwiczeń: ocena przygotowanego przez studenta studium przypadku, ocena pracy pisemnej, ocena z kolokwium, ocena aktywności w trakcie dyskusji, ocena efektów indywidualnej i grupowej pracy studenta, stopnia przyswojenia wiedzy i opanowania umiejętności oraz osiągnięcia kompetencji zakładanych w przedmiotowych efektach uczenia się.

Ocena z ćwiczeń: zaliczony/niezaliczony

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	42	32
W tym		
1.1..Udział w zajęciach z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego i studentów	32	22
1.2..Egzaminy/zaliczenia -liczba godzin	4	4
1.3..Udział w konsultacjach -liczba godzin	6	6
2.– Indywidualna praca własna studenta - liczba godzin –	33	43

Projekt / esej / studium przypadku / zadanie praktyczne ,samodzielne przygotowanie się do zajęć ,egzaminów, zaliczeń		
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin i ECTS	75 h = 3 ECTS	75 h = 3 ECTS

IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Literatura podstawowa przedmiotu:

- C. Rogula, A. Zemke-Górecka (red.), Mediacja w praktyce mediatora i pełnomocnika, Warszawa 2021.
 J. Mucha (red.), Realizacja zasady dobra dziecka w mediacji w sprawach dotyczących wykonywania władzy rodzicielskiej i kontaktów, Warszawa 2021.
 K. Antolak-Szymanski, Mediacja w rozwiązywaniu indywidualnych sporów pracowniczych, Warszawa 2023.
 M. Myślińska, Mediator w polskim porządku prawnym, Warszawa 2018.
 T. Cyrol, Techniki wywierania wpływu w pracy adwokata i radcy prawnego, Warszawa 2016.

Literatura uzupełniająca przedmiotu:

- Nordhelle, G. (2010). Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów. Gdańsk: Fundacja Inicjatyw Społecznie Odpowiedzialnych.
 Ury, W.L. (2006). Dochodząc do zgody. Taszów: Biblioteka Moderatora.
 Chelapa, S., Witkowski, T. (2004). Psychologia konfliktów. Taszów: Biblioteka Moderatora.
 Haman, W., Gut, J. (2004). Handlowanie to gra. Od namawiania i zebrania do zaspokajania potrzeb szkoleniowych. Kontrakt OSH, Helion.
 Fisher, R., Ury, W., Patron, B. (2016). Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
 Moore, Ch. W. (2014). Mediacje. Warszawa: Wolters Kluwer.
 Wilmot, W.W., Hocker, J.L, Konflikty między ludźmi. Warszawa: PWN.
 Płeska, K., Czapska, J., Araszkiewicz, M., Pękala, M. (2017). Mediacja. Teoria, normy, praktyka. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
 Holwek, J. (2005). Negocjacje z dłużnikami. Kontrakt OSH, Helion.
 Haman, W., Gut, J. (2000). Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy. Kontrakt OSH, Helion.
 E. Radecki, Konflikty i ich rozwiązywanie, WSiE, Szczecin 2010.
 R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009.
 J. Camp, Zaczynj od NIE, techniki negocjacji, których profesjonalści 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:

- Kodeks Cywilny
 Kodeks Karny
 Kodeks Postępowania Administracyjnego