

KARTA PRZEDMIOTU

Cykl kształcenia od roku akademickiego: 2022/2023

I. Dane podstawowe

Nazwa przedmiotu	Negocjacje i mediacje
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations and mediations
Kierunek studiów	Dziennikarstwo i komunikacja społeczna
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	I stopnia
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	stacjonarne
Dyscyplina	Nauki o komunikacji społecznej i mediach
Język wykładowy	polski

Koordynator przedmiotu	Dr hab. Aneta Duda
------------------------	--------------------

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład			3
konwersatorium	30	5	
ćwiczenia			
laboratorium			
warsztaty			
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	Podstawowa wiedza i umiejętności z zakresu komunikacji społecznej.
-------------------	--

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

Teoretyczne i praktyczne przygotowanie do rozwiązywania konfliktów (w charakterze negocjatorów lub mediatorów).
Przekazanie teoretycznej wiedzy na temat dynamiki konfliktów i ich rozwiązywania.
Kształcenie umiejętności praktycznych w zakresie negocjowania i mediowania.

III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_08	Student ma elementarną wiedzę dotyczącą procesów komunikowania interpersonalnego, ich prawidłowości i zakłóceń.	S1A_W05, S1A_W09
W_15	Student ma podstawową wiedzę o uczestnikach procesu negocjacyjnego i mediacyjnego.	S1A_W04
UMIEJĘTNOŚCI		
U_02	Student potrafi wykorzystywać podstawową wiedzę teoretyczną z zakresu komunikacji społecznej w celu analizowania i interpretowania problemów społecznych, a także motywów i wzorów ludzkich zachowań.	S1A_U02, S1A_U01 [D], S1A_U06
U_07	Student ma rozwinięte umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, potrafi porozumiewać się w sposób precyzyjny i spójny przy użyciu różnych technik negocjacyjnych i mediacyjnych.	S1A_U07
U_14	Student potrafi pracować w zespole pełniąc różne role; umie przyjmować i wyznaczać zadania, ma elementarne umiejętności negocjacyjne pozwalające na realizację celów związanych z projektowaniem i realizacją negocjacji oraz mediacji. Potrafi dokonać analizy własnych działań i wskazać ewentualne obszary wymagające modyfikacji w przyszłym działaniu.	S1A_U06
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_04	Student ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny, refleksji na tematy etyczne.	S1A_K04 S1A_K06
K_08	Student odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, projektuje i wykonuje działania z zakresu negocjacji i mediacji.	S1A_K03, S1A_K05

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

<ul style="list-style-type: none"> – Pojęcie procesu negocjacji i mediacji – Struktura negocjacji – przygotowanie, otwarcie rozmów, przetarg, impas, zamknięcie rozmów – Uczestnicy procesu negocjacyjnego. Cechy dobrego negocjatora i techniki pozyskiwania sympatii – Kreowanie i wizerunek osoby publicznej: sztuka prezentacji i występu publicznego, rola asertywności, sposoby autoprezentacji – Style negocjowania – kooperacyjny lub rywalizacyjny, rzeczowy, integracyjny. Mediacje, arbitaż, koncyliacja, admonicja – Rola argumentacji w negocjacjach i sztuka zadawania pytań. Erystyka – Strategie i techniki manipulacyjne – ustępstwa, obietnice, groźby, działania ingracyjne. Makiawelizm – Najpoważniejsze błędy popełniane w negocjacjach – Etyka w negocjacjach. Dialog i współdziałanie w poszukiwaniu wspólnych korzyści. – Przygotowanie prawne i organizacyjne do stosowania procedur mediacyjnych między stronami konfliktów (m.in. prawa i obowiązki mediatora, procedury mediacyjne, etyczne aspekty zawodu mediatora, międzynarodowe standardy postępowania mediacyjnego), – Społeczno-psychologiczne uwarunkowania powstawania, przebiegu i rozwiązywania konfliktów

w ramach procesu mediacyjnego
 – Trening umiejętności mediacyjnych (m.in. inicjowanie i prowadzenie spotkań indywidualnych i wspólnych, dokonywanie diagnozy i analizy konfliktu, opanowanie technik mediacyjnych, nawiązywanie kontaktów interpersonalnych).

V. Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
WIEDZA			
W_08	dyskusja	obserwacja	arkusz oceny, lista obecności
W_15	dyskusja	obserwacja	arkusz oceny, lista obecności
UMIEJĘTNOŚCI			
U_02	„burza mózgów”	obserwacja	arkusz oceny
U_07	ćwiczenie negocjacyjne	prezentacja	raport z wykonanego ćwiczenia
U_14	ćwiczenie negocjacyjne	prezentacja	raport z wykonanego ćwiczenia
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	dyskusja	obserwacja	arkusz oceny, lista obecności
K_02	praca w grupie	prezentacja	projekt scenariusza mediacyjnego

VI. Kryteria oceny, wagi...

Kryteria oceny:

Aktywność - 20%

Wyniki przeprowadzonych symulacji negocjacyjnych - 40%

Projekt scenariusza mediacyjnego - 40%

Kryteria oceny projektu scenariusza mediacyjnego odnoszone do wypracowanych warunków ugody w odniesieniu do tego, czy są: mierzalne, aktualne, konkretne, realistyczne (skala dla każdego wskaźnika: 1-3)

Stopień	Procentowa skala ocen
5	90-100
4	80-89
3	70-79
2	69-0

VII. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	30
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	45

VIII. Literatura

Literatura podstawowa
R. Fisher, W. Ury, B. Patton, <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i> . Warszawa 2016. M. Chmielecki, <i>Techniki negocjacji i wywierania wpływu</i> , OnePress 2020 Ch.W. Moore, <i>Mediacje, praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów</i> , Warszawa 2009. Z. Nęcki, <i>Negocjacje w biznesie</i> , Kraków 2000. R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders, <i>Zasady negocjacji</i> , Poznań 2011.
Literatura uzupełniająca
W. Haman, J. Gut, <i>Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy</i> , Gliwice 2008. W. Ury, <i>Odchodząc od nie</i> , Warszawa 2009.