|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NEGOCJACJE I MEDIACJE** | | | | | | | | | | |
| Koordynator zajęć: | | **dr Grzegorz Wesołowski** | | | | | | | | |
| Dane uczelni: | | **AKADEMIA NAUK SPOŁECZNYCH**  **I MEDYCZNYCH**  **W LUBLINIE**  **AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH**  WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH | | Liczba punktów ECTS: | | | **4** | | | |
| Rok : | | | **3** | | | |
| Forma zaliczenia: | | | **zaliczenie z oceną** | | | |
| Stopień studiów: | | **Jednolite magisterskie** | | Nazwa kierunku: | | | **Psychologia** | | | |
| Specjalność: | |  | | Semestr: | | | **6** | | | |
|  | | | | Wymiar godzin: | | | stacjonarne: | | | niestacjonarne: |
|  | | | | **wykład** | | |  | | | **15** |
|  | | | | **ćwiczenia** | | |  | | | **20** |
| Język przedmiotu / modułu: | | **polski** | | Razem godzin: | | | **0** | | | **35** |
| **A. Wymagania wstępne** | | | | | | | | | | |
| **Student winien 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.** | | | | | | | | | | |
| **B. Treści programowe (szczegółowy program zajęć)** | | | | | | | | | | |
| Lp. | Treści programowe | | | | Liczba godzin kontaktowych | | | | Liczba godzin samokształcenia kontrolowanego | |
| **Forma zajęć: wykład** | | | | | | | | | | |
| W1. | **Konflikt społeczny - istota, cechy i typy.**  Definicja konfliktu. Cechy konfliktu. Fazy - dynamika konfliktu. Typy konfliktu. Przyczyny, skutki konfliktu społecznego. | | | | **4** | | | | **1** | |
| W2. | **Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów.**  Pojęcie negocjacji. Style negocjacji. Przebieg negocjacji. Zasady negocjacji.  Strategie negocjacyjne. | | | | **2** | | | | **3** | |
| W3. | **Przebieg negocjacji.**  Przygotowanie. Otwarcie . Gra środkowa - rozwinięcie. Gra końcowa. | | | | **3** | | | | **4** | |
| 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). | | | | **2** | | | | **2** | |
| W5. | **Mediacje w negocjacjach.**  Pojęcie i istota mediacji. Etapy mediacji. Błędy w mediacji. | | | | **2** | | | | **2** | |
| W6. | **Etyczne aspekty negocjacji i mediacji.**  Czynniki nieetycznych zachowań w negocjacjach . Obszary nieetycznych zachowań. | | | | **2** | | | | **1** | |
| **Forma zajęć: ćwiczenia** | | | | | | | | | | |
| Ćw1. | **Wywieranie wpływu na ludzi i techniki perswazji.**  Zasady wywierania wpływu na ludzi. Techniki manipulacyjne. Znaczenie presupozycji, stawianie pytań, emocje i rola akcentowania. | | | | **1** | | | | **3** | |
| Ćw2. | **Warunki skutecznego rozwiązywania konfliktów.**  Postawy wobec konfliktu. Warunki rozwiązywania konfliktu według D. Johnsona. | | | | **1** | | | | **3** | |
| Ćw3. | **Przygotowanie i planowanie negocjacji.**  Wyznaczanie celów.  Wyznaczanie ustępstw. Analiza SWOT. Planowanie faz negocjacji. | | | | **1** | | | | **3** | |
| Ćw4. | **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. | | | | **3** | | | | **5** | |
| Ćw5. | **Metody i style prowadzenia negocjacji.**  Styl miękki , twardy, merytoryczny. Metody i techniki negocjacyjne. Zalety i wady stosowanych technik i stylów negocjacji. Cechy skutecznego negocjatora. | | | | **3** | | | | **5** | |
| Ćw6. | **Rola asertywności w negocjacjach.**  Pojęcie i istota asertywności. Skuteczne odmawianie. Kontekst psychologiczny asertywności w negocjacjach. | | | | **1** | | | | **4** | |
| Ćw7. | **Przygotowanie i przebieg mediacji.**  Pierwsze spotkanie ze stronami konfliktu. Zasady prowadzenia mediacji. Cechy skutecznego mediatora. | | | | **3** | | | | **6** | |
| Ćw8. | **Etyka negocjacji**  Etyczny negocjator. Etyczny mediator. Obszary nieetycznych zachowań:  procesu, podziału, reprezentacji, interwencji. Etyczne modele sytuacji negocjacyjnej. | | | | **1** | | | | **3** | |
| Ćw9. | **Trening negocjacyjny.**  Negocjacje zespołowe. Podział ról w zespole negocjacyjnym. Zastosowanie metod i stylów negocjacji. Kodeks etyki negocjatora. | | | | **3** | | | | **6** | |
| Ćw10. | **Trening mediacyjny.**  Kompetencje mediatora. Przygotowanie i prowadzenie mediacji. Prawa i obowiązki mediatora. Kodeks etyczny mediatora. | | | | **3** | | | | **6** | |
| **C. Efekty kształcenia, ich weryfikacja oraz odniesienie do efektów kierunkowych** | | | | | | | | | | |
| Numer i opis przedmiotowych efektów kształcenia dla przedmiotu/modułu | | | Forma zajęć | | | Sposoby/metody weryfikacji | | | | Odniesienie efektu przedmiotowego do efektu kierunkowego |
| Wiedza | | | | | | | | | | |
| **P\_W01 Student ma wiedzę o rodzajach kryzysów społecznych, sposobach ich rozwiązywania, w szczególności w drodze negocjacji i mediacji.** | | | **wykład** | | | **kolokwium** | | | | **K\_W09** |
| **P\_W02 Klasyfikuje i charakteryzuje różne style, metody, techniki negocjacji i mediacji, rozpoznaje główne bariery komunikacyjne w relacjach interpersonalnych.** | | | **wykład** | | | **kolokwium** | | | | **K\_W12** |
| **P\_W03 Ma wiedzę na temat metod manipulacji i towarzyszących im czynników emocjonalnych i motywacyjnych.** | | | **ćwiczenia** | | | **projekt** | | | | **K\_W16** |
| Umiejętności | | | | | | | | | | |
| **P\_U01 Potrafi zastosować w praktyce poznane zasady, metody i techniki mediacji i negocjacji.** | | | **ćwiczenia** | | | **projekt** | | | | **K\_U05** |
| **P\_U02 Planuje i wdraża strategię negocjacyjną adekwatnie do zdiagnozowanej wcześniej sytuacji.** | | | **ćwiczenia** | | | **projekt** | | | | **K\_U18** |
| **P\_U03 Potrafi się dostosować do rozmówcy, dzięki nabytym umiejętnościom komunikacyjnym i interpersonalnym, stosownie do konkretnego przypadku.** | | | **ćwiczenia** | | | **prezentacja tematu** | | | | **K\_U19** |
| Kompetencje społeczne | | | | | | | | | | |
| **P\_K01 Wykazuje gotowość do komunikowania się i nawiązywania relacji, wykorzystując wiedzę z zakresu negocjacji i mediacji.** | | | **ćwiczenia** | | | **projekt** | | | | **K\_K13** |
| **P\_K02 W trakcie negocjacji i mediacji odnosi się z szacunkiem i empatią do innych osób.** | | | **ćwiczenia** | | | **prezentacja tematu** | | | | **K\_K06** |
| **D. Praca indywidualna studenta** | | | | | | | | | | |
| Opis pracy indywidualnej studenta | | | **Studiowanie literatury, zgodnie z zaleceniami prowadzącego zajęcia przygotowywanie się na bieżąco do zajęć. Przygotowanie w ramach pracy zespołowej projektu i przygotowanie się do jego prezentacji na zajęciach. Przygotowanie się do pisemnego zaliczenia z części wykładowej zajęć. Praca indywidualna studenta wynosi 2,3 ECTS.** | | | | | | | |
| **E. Nakład pracy studenta – wymiar godzin i bilans punktów ECTS** | | | | | | | | | | |
| Rodzaj aktywności | | | | | | | | Obciążenie studenta | | |
| St. niestacjonarne | | |
| Udział w zajęciach dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) | | | | | | | | 35 h | | |
| Egzaminy/zaliczenia | | | | | | | | 2 h | | |
| Udział w konsultacjach | | | | | | | | 6 h | | |
| Praca indywidualna studenta (studiowanie literatury przedmiotu, przygotowanie się do zajęć dydaktycznych, przygotowanie się do zaliczenia) | | | | | | | | 57 h | | |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS** | | | | | | | | **100 h / 4 ECTS** | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem | | | | | | | | 43 h / 1,7 ECTS | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym | | | | | | | | 75 h / 3 ECTS | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć do wyboru | | | | | | | |  | | |
| **F. Literatura** | | | | | | | | | | |
| A) Podstawowa | | **Rosa G., Komunikacja i negocjacje w biznesie, Wyd. US, Szczecin 2009 r.**  **Radecki E., Konflikty i ich rozwiązywanie, WSiE, Szczecin 2010 r.**  **R. Dawson, Sekrety negocjacji, Wyd, MT Biznes, Warszawa 2008 r.**  **R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009 r.**  **W. Ury, R. Fisher P. Bruce, Dochodząc do TAK, PWE, Warszawa 2006 r.**  **V. F. Birkenbihl, Komunikacja werbalna, Wyd. Astrum, Wrocław 1997 r.** | | | | | | | | |
| B) Uzupełniająca | | **1. J. Camp, Zacznij od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić,, Biblioteka moderatora, Taszów 2005 r. 2. Z. Nęcki, Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2005 r. 3. W. Ury, Odchodząc od NIE, PWE. Warszawa 2007 r. 4. K. Hogan, Psychologia perswazji,Wydawnictwo Jacek Santorski & CO, Warszawa 2001 r. 5. G. Spence, Jak skutecznie przekonywać, Wydawnictwo REBIS, Poznań 2001 r.** | | | | | | | | |