

## Negocjacje i mediacje

*Negotiation and mediation*

<b>Program studiów dla przedmiotu obowiązujący od cyklu kształcenia</b>	2024/2025
<b>Kierunek studiów</b>	Psychologia
<b>Rok i semestr studiów</b>	Rok II/ Semestr III
<b>Poziom kształcenia</b>	Studia II stopnia
<b>Profil kształcenia na kierunku</b>	Ogólnoakademicki
<b>Moduł kształcenia dla przedmiotu</b>	Specjalnościowy
<b>Nazwa specjalizacji</b> (jeśli przedmiot specjalizacyjny)	Psychologia biznesu i przywództwa
<b>Status przedmiotu</b>	Do wyboru

Forma zajęć	Liczba godzin		ECTS	Forma zaliczenia	Waga
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne			
Ćwiczenia	30	16	4	Zaliczenie na ocenę	100%
Razem za zajęcia dydaktyczne	30	16			
Praca własna studenta	50	64			
<b>Ogółem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>			

### Cele kształcenia dla przedmiotu

1.	Wyposażenie studentów w wiedzę na temat dynamiki konfliktu, jego etapów i mechanizmów powstawania oraz strategii i metod jego efektywnego rozwiązywania, z naciskiem na rolę, jaką pełni konflikt w procesie negocjacyjnym i mediacyjnym.
2.	Kształtowanie wśród studentów kompetencji negocjacyjnych i mediacyjnych, w tym umiejętności diagnozy problemu, identyfikacji interesów stron, zarządzania emocjami i wspierania konstruktywnej komunikacji.
3.	Rozwinięcie wśród studentów kompetencji miękkich i postaw kluczowych w negocjacjach i mediacjach, takich jak budowanie zaufania, empatyczne rozumienie perspektyw stron oraz podejmowanie świadomych decyzji etycznych.

### Efekty uczenia się

WIEDZA			
L.p.	Efekty przedmiotowe (Student zna i rozumie)	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
W1	Student zna i rozumie podstawowe pojęcia związane z negocjacjami i mediacjami, strukturę oraz etapy tych procesów, zasady mediacyjne bezstronności, dobrowolności i poufności oraz role, zadania i obowiązki negocjatora i mediatora.	PS2_WG07_Mgr	Przygotowanie pracy pisemnej, analiza przypadków i przykładów.
W2	Student zna i rozumie istotę konfliktu, jego przyczyny i mechanizmy wygaszania i eskalacji oraz wpływ zróżnicowanych form konfliktu na dynamikę relacji i proces negocjacji/mediacji.	PS2_WG01_Mgr PS2_WG03_Mgr PS2_WG10_Mgr	Przygotowanie pracy pisemnej, analiza przypadków i przykładów.
W3	Student zna i rozumie zróżnicowane strategie rozwiązywania konfliktu, konteksty i sytuacje ich adekwatnego wdrażania oraz sposoby oceny ich efektywności.	PS2_WG03_Mgr PS2_WG07_Mgr	Przygotowanie pracy pisemnej, analiza przypadków i przykładów.

UMIEJĘTNOŚCI			
L.p.	Efekty przedmiotowe (Student potrafi)	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
U1	Student potrafi posługiwać się technikami komunikacji, które sprzyjają budowaniu zaufania i efektywnej współpracy i dostosować sposób komunikacji do kontekstu negocjacyjnego lub mediacyjnego.	PS2_UK01_Mgr PS2_UK02_Mgr PS2_UO01_Mgr	Ćwiczenia indywidualne i zespołowe (rozwiązywanie problemów, symulacje i odgrywanie ról).
U2	Student potrafi poddać analizie sytuację negocjacyjną; perspektywy uczestniczących stron oraz dostępne zasadne opcje strategii.	PS2_UW01_Mgr PS2_UW02_Mgr PS2_UW06_Mgr	Przygotowanie pracy pisemnej, analiza przypadków i przykładów, ćwiczenia indywidualne i zespołowe (rozwiązywanie problemów, symulacje i odgrywanie ról).
U3	Student potrafi przygotować i wdrożyć proces mediacyjny, ze szczególnym uwzględnieniem zarządzania emocjami stron, utrzymywania bezstronności oraz wspierania konstruktywnej komunikacji.	PS2_UW06_Mgr PS2_UK01_Mgr PS2_UK02_Mgr	Ćwiczenia zespołowe (symulacje i odgrywanie ról).

KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
L.p.	Efekty przedmiotowe (Student jest gotów do)	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji efektów uczenia się
K1	Student jest gotów do uczestnictwa w procesie negocjacji i/lub mediacji z uwzględnieniem zasad etycznych oraz potrzeb i możliwości stron uczestniczących w tych procesach.	PS2_KO01_Mgr PS2_KO02_Mgr	Analiza przypadków i przykładów, aktywność w trakcie zajęć (dyskusja, debata, pytania i odpowiedzi, burza mózgów).
K2	Student jest gotów do adekwatnego wykorzystywania zasad, technik i postaw w zakresie negocjacji i mediacji w zróżnicowanych kontekstach zawodowych.	PS2_KO01_Mgr PS2_KO02_Mgr	Aktywność w trakcie zajęć (dyskusja, debata, pytania i odpowiedzi, burza mózgów).
K3	Student jest gotów do konstruktywnego radzenia sobie z konfliktami w kontekście negocjacji i/lub mediacji w sposób umożliwiający nawiązanie długofalowej współpracy.	PS2_KO01_Mgr	Ćwiczenia indywidualne i zespołowe (rozwiązywanie problemów, symulacje i odgrywanie ról), aktywność w trakcie zajęć (dyskusja, debata, pytania i odpowiedzi, burza mózgów).

#### Treści kształcenia

L.p.	Treść kształcenia (tematyka zajęć)	Liczba godzin	
		Ćwiczenia	
		Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1.	Konflikt w procesie negocjacji i mediacji. Analiza istoty konfliktu i jego roli w negocjacjach i mediacjach. Omówienie przyczyn konfliktów, dynamiki ich eskalacji oraz wpływu emocji na proces negocjacyjny. Dyskusja, jak konflikty mogą prowadzić zarówno do destrukcji, jak i do konstruktywnych rezultatów, zależnie od sposobu ich zarządzania.	3	2
2.	Sposoby prowadzenia negocjacji. Przegląd podstawowych metod negocjacyjnych, takich jak negocjacje pozycyjne, integracyjne i dystrybutywne. Omówienie ich zalet i wad w różnych sytuacjach oraz praktyczne ćwiczenia pomagające w opanowaniu technik negocjacyjnych dostosowanych do celu rozmów i charakteru stron.	3	2
3.	Analiza przebiegu negocjacji. Szczegółowe omówienie faz procesu negocjacyjnego: przygotowanie, otwarcie, wymiana informacji, poszukiwanie rozwiązań, porozumienie i zakończenie. Analiza kluczowych działań na każdym etapie oraz ćwiczenia procesu negocjacji od początku do końca.	3	2
4.	Mediacje. Wprowadzenie do mediacji jako alternatywnej metody rozwiązywania sporów, z naciskiem na rolę mediatora i zasady prowadzenia mediacji (bezzstronność, dobrowolność, poufność). Praktyczne zajęcia na temat narzędzi wspierających proces mediacyjny.	3	1
5.	Trudne sytuacje w negocjacjach i mediacjach. Omówienie wyzwań, które mogą pojawić się w trakcie negocjacji i mediacji, takich jak eskalacja emocji, niechęć do współpracy, manipulacje oraz różnice kulturowe. Praktyczne ćwiczenia w rozpoznawaniu i zarządzaniu trudnymi sytuacjami.	3	2
6.	Negocjacje i mediacje – analizy przypadków. Analiza rzeczywistych przypadków negocjacji i mediacji, które pozwalają studentom zrozumieć złożoność procesów oraz wyciągać wnioski na podstawie doświadczeń innych. Dyskusja na temat decyzji podejmowanych w trudnych sytuacjach oraz wniosków, które można wyciągnąć na przyszłość.	3	2
7.	Kluczowe cechy skutecznego negocjatora. Omówienie cech, które wpływają na skuteczność negocjatora: empatia, cierpliwość, asertywność, odporność na stres oraz umiejętność szybkiego analizowania sytuacji. Ćwiczenia wspierające rozwój tych cech u studentów.	3	1
8.	Zrozumienie psychologicznych aspektów negocjacji: emocje, postawy, motywacje. Przedstawienie wpływu emocji, postaw i motywacji na proces negocjacyjny, w tym zrozumienie, jak kontrola emocji i dostosowanie postawy mogą poprawić efektywność negocjacji. Omówienie Techniki zarządzania emocjami, oraz ćwiczenia praktyczne z obszaru psychologii negocjacji.	3	1
9.	Zastosowanie teorii gier i analizy behawioralnej w negocjacjach. Wprowadzenie do teorii gier i analizy behawioralnej jako narzędzi wspierających proces decyzyjny w negocjacjach. Analiza strategii takich jak "gra o sumie zerowej" i "win-win" oraz ich zastosowania w negocjacjach, które mają na celu osiągnięcie maksymalnej wartości dla obu stron.	3	1
10.	Budowanie zaufania i zarządzanie konfliktem w procesie negocjacji. Omówienie znaczenia zaufania w procesie negocjacyjnym oraz technik, które wspierają jego budowanie, takich jak otwarta komunikacja, uczciwość i konsekwencja. Analiza metod konstruktywnego zarządzania konfliktem.	3	2
<b>Razem</b>		<b>30</b>	<b>16</b>

### Metody kształcenia

Forma zajęć	Metody kształcenia
Ćwiczenia	Analiza przypadków i przykładów, ćwiczenia indywidualne (refleksja, kwestionariusze), ćwiczenia grupowe (odgrywanie ról, symulacje procesu, gry negocjacyjne), dyskusja, debata, burza mózgów.

### Warunki zaliczenia

Sposób zaliczenia	Wagi (%)
	Ćwiczenia
Przygotowanie i przedstawienie eseju	50
Wykonanie ćwiczeń podczas zajęć	40
Wypowiedzi ustne podczas zajęć (np. w trakcie dyskusji, debaty)	10
<b>Razem</b>	<b>100</b>

### Rozliczenie pracy własnej studenta

L.p.	Czynności w ramach pracy własnej	Szacowana liczba godzin	
		Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
1.	Przygotowanie do udziału w zajęciach (np. wstępna lektura, przygotowanie lub zgromadzenie materiałów, pomocy, przygotowanie referatu lub prezentacji na zajęcia itp.)	10	10
2.	Wykonanie ćwiczeń lub zadań po zajęciach (jako utrwalenie lub rozszerzenie treści z odbytych zajęć)	10	10
3.	Przygotowanie pracy pisemnej poza zajęciami	15	15
4.	Lektura obowiązkowa	15	30
<b>Razem</b>		<b>50</b>	<b>65</b>

### Literatura obowiązkowa

1.	Bargiel-Matusiewicz, K. (2014). <i>Negocjacje i mediacje</i> . Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
2.	Kowalczyk, E. (2021). <i>Psychologia negocjacji: między nauką a praktyką zarządzania</i> . PWN.
3.	Barry, B., Lewicki, R. J., Saunders, D. M. (2021). <i>Essentials of negotiation</i> . McGraw Hill.

### Literatura uzupełniająca

1.	Raz, T., Voss, C. (2017). <i>Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it</i> . Penguin Books.
2.	Trzaskowska-Dmoch, A. (2022). Negocjacje i mediacje w biznesie w ujęciu praktycznym. <i>Przedsiębiorczość i Zarządzanie</i> , 23(3), 77-92.
3.	Wyganowska, M. (2018). Negocjacje jako element komunikacji wewnętrznej w sytuacjach konfliktowych w przedsiębiorstwie. <i>Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska</i> .

### Inne materiały dydaktyczne

1.	
2.	
3.	