

KARTA KURSU

Nazwa	Mediacje i negocjacje	
Nazwa w j. ang.	Mediation and negotiations	
Koordynator	dr Edyta Pindel	Zespół dydaktyczny
		dr Edyta Pindel
Punktacja ECTS*	4	

Opis kursu (cele kształcenia)

Zapoznanie studentów z istotą konfliktów, sytuacji kryzysowych i nadzwyczajnych mogących mieć miejsce w różnych obszarach / grupach funkcjonowania człowieka oraz sposobami ich rozwiązania przy pomocy mediacji i negocjacji

Przekazywanie studentom wiedzy o istocie, podstawach prawnych oraz podmiotach – uczestnikach mediacji i negocjacji, jak również procedurach, metodach, strategiach, technikach i taktykach prowadzenia mediacji i negocjacji, a także rozwijanie u studentów umiejętności ich zastosowania w praktyce.

Kształtowanie u studentów umiejętności mediacyjnych i negocjacyjnych oraz uczestniczenia w pracy grupowej zespołów negocjacyjnych

Zapoznanie studentów z psychologicznymi uwarunkowaniami skuteczności negocjacji i mediacji

Uświadczenie studentom znaczenia zasad i standardów, w tym etycznych prowadzenia mediacji i negocjacji

Warunki wstępne

Wiedza	Podstawowa wiedza psychologiczna
Umiejętności	Podstawowe umiejętności komunikacyjne
Kursy	Brak

Efekty uczenia się

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01, Student zna i rozumie istotę, podstawy prawne, znaczenie, a także cel mediacji oraz negocjacji, jak również podmioty – uczestników tych procesów i ich role	K_W01
	W02 Student zna podstawowe rodzaje konfliktów, sytuacji kryzysowych i nadzwyczajnych mających miejsce w różnych obszarach / grupach funkcjonowania człowieka oraz sposoby ich rozwiązania przy pomocy mediacji i negocjacji	K_W07, K_W08, K_W09
	W03 Student zna i rozumie procedury, metody, strategie, techniki i taktyki prowadzenia mediacji i negocjacji	K_W10
	W04 Student zna i rozumie psychologiczne uwarunkowania skuteczności negocjacji i mediacji	K_W11, K_W12, K_W13, K_W15
	W05 Student rozumie, jakie znaczenie mają zasady etyczne w prowadzeniu negocjacji i mediacji	K_W14

	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
Umiejętności	U01 Student potrafi zastosować, odpowiednio dobrane do rodzaju konfliktu, sytuacji kryzysowej czy nadzwyczajnej, metody, strategie, techniki i taktyki mediacji oraz negocjacji	K_U09
	U02 Student potrafi nawiązywać poprawny kontakt i wychodzić naprzeciw konfliktom, sytuacjom kryzysowym i nadzwyczajnym względem osób w różnych kontekstach relacyjnych, społecznych i kulturowych,	K_U10
	U03 Student prezentuje ustnie efekty swojej pracy w sposób przejrzysty i usystematyzowany, wykorzystując wiedzę dotyczącą mediacji i negocjacji	K_U05

Kompetencje społeczne	Efekt uczenia się dla kursu	Odniesienie do efektów kierunkowych
	K01 Student jest gotów do wejścia w rolę mediatora oraz uczestniczenia w pracy grupowej zespołów negocjacyjnych	K_K04
K02 Student ma świadomość zasad i standardów etycznych w prowadzeniu mediacji i negocjacji, przy analizowaniu i rozstrzyganiu problemów.	K_K01	

Organizacja										
Forma zajęć	Wykład (W)	Ćwiczenia w grupach								
		A	K	L	S	P	E			
Liczba godzin	30		15							

Opis metod prowadzenia zajęć

Wykład konwencjonalny, wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja grupowa, analiza przypadku, ćwiczenia indywidualne i grupowe, gry dydaktyczne, odgrywanie ról

Formy sprawdzania efektów uczenia się

	E – learning	Gry dydaktyczne	Ćwiczenia w szkole	Zajęcia terenowe	Praca laboratoryjna	Projekt indywidualny	Projekt grupowy	Udział w dyskusji	Referat	Praca pisemna (esej)	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Inne
W01						+	+						+
W02		+				+	+						+
W03		+											+
W04		+						+					+
W05		+											+
U01		+					+	+					+
U02		+					+	+					+

U03						+	+						+
K01		+					+						+
K02		+				+	+	+					+

Kryteria oceny	<p>Zaliczenie końcowe - całościowe przedmiotu odbywa się w formie zaliczenia ustnego obejmującego treści wykładowe i konwersatoryjne.</p> <p>Ponadto przy zaliczeniu końcowym bierze się pod uwagę obecność na zajęciach – wykładach i konwersatoriach (dopuszczalna 1 nieobecność na wykładzie i 1 nieobecność na konwersatorium)</p> <p>Zaliczenie z konwersatorium, będące warunkiem dopuszczenia do zaliczenia końcowego, student otrzymuje na podstawie oceny formalnej i merytorycznej prezentacji, opracowanej w grupie, w oparciu o literaturę przedmiotu, na jeden z tematów podanych przez prowadzącą zajęcia oraz na podstawie aktywności na zajęciach, tj. m.in. pracy indywidualnej i grupowej, w tym przedstawiania jej wyników, jak również udziału w dyskusjach na forum grupy i zajęciach aktywizujących, czy też sprawdzających poziom zdobytej wiedzy w obszarze każdego tematu zajęć.</p>
----------------	---

Uwagi	
-------	--

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

Wykłady

1. Idea mediacji i negocjacji

- Spory, konflikty, sytuacje kryzysowe i nadzwyczajne - warunki występowania, uwarunkowania, detektory, zdarzenia bezpośrednio wywołujące, modele i strategie postępowania, płaszczyzny i pola interwencji;

2. Zakres zastosowania mediacji i negocjacji

3. Istota mediacji

- Definicja mediacji,

- Powstanie i rozwój mediacji na tle alternatywnych metod rozwiązywania sporów,

- Cel, funkcje, zasady, style i rodzaje mediacji,

- Budowanie zrębów efektywnej mediacji,

- Typy strategii mediacyjnej oraz metody i techniki w mediacji

- Koncepcje procesu mediacyjnego

- Modele procesu mediacyjnego
- Umowa o mediację
- Prowadzenie mediacji – etapy i fazy procesu mediacyjnego,
- Dochodzenie do porozumienia na drodze mediacji (tu m.in. dokumentacja mediacyjna, ugoda)
- 4. Negocjacje – ujęcie definicyjne, modele, strategie, techniki i taktyki negocjacyjne,
- 5. Język mediacji i negocjacji
- 6. Elementy komunikacji przydatne w prowadzeniu mediacji i negocjacji
- 7. Wskazówki do prowadzenia mediacji i negocjacji
- 8. Zasady pracy, standardy, prawa i obowiązki mediatora i negocjatora. Kodeks zawodowej etyki.
- 9. Zalety oraz zagrożenia mediacji i negocjacji
- 10. Negocjacje policyjne
- 11. Negocjacje w więzieniu

Konwersatoria

1. Mediacje w sprawach rodzinnych
2. Transgraniczne mediacje dwunarodowościowych rodzin
3. Mediacje w sprawach cywilnych
4. Mediacje rówieśnicze
5. Mediacje szkolne
6. Mediacje gospodarcze
7. Mediacje pracownicze
8. Mediacje administracyjne
9. Mediacje w sprawach z nieletnim sprawcą czynu karalnego
10. Mediacje w sprawach karnych
11. Instytucja mediacji w sprawach z zakresu błędów medycznych
12. Mediacje w sferze publicznej
13. Pokrzywdzony – jego prawa i działania
14. Realizacja mediacji w kraju i zagranicą – ujęcie statystyczne i nowe wymiary

Wykaz literatury podstawowej

- 1) Binsztok A., Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji. Zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne., Marina, Wrocław 2013
- 2) Binsztok A., Mediacje gospodarcze, Marina, Wrocław 2015
- 3) Duda A.K., Skrzypek W., Mróz A., Koperna P., Sobieszkańska K., Zawisza – Wilk E., Masz prawo do mediacji w szkole. Mediacje rówieśnicze w praktyce szkolnej. Implikacje i rekomendacje, Scholar, Warszawa 2019
- 4) Filaber J., Mediacje. Podstawy prawne i praktyka stosowania, CeDeWu, Warszawa 2022
- 5) Gójska A., Mediacje rodzinne, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2014
- 6) Gmurzyńska E., Morek R., Medjacje. Teoria i praktyka. Wolters Kluwer business, Warszawa 2016

- 7) Kałucki K., Negocjacje, Difin, Warszawa 2022
- 8) Mediacje. Wybór przepisów. Opracowanie zbiorowe, C.H. Beck, Warszawa 2022
- 9) Moore Ch. W., Mediacje – praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, Wolters Kluwer business, Warszawa 2016
- 10) Rękas A. (red.), Czy tylko sąd rozstrzygnie w sporze? Mediacja i sądownictwo polubowne. Informator o alternatywnych sposobach rozwiązywania sporów, Ministerstwo Sprawiedliwości, Warszawa 2010
- 11) Rogula C., Zemke – Górecka A., Mediacja w praktyce mediatora i pełnomocnika, Wolters Kluwer, Warszawa 2021
- 12) Sroka T., Zostałem pokrzywdzony przestępstwem i co dalej? Informator dla pokrzywdzonego” Ministerstwo Sprawiedliwości;; Uniwersytecka Poradnia Prawna UJ, Kraków 2010
- 13) Wojtanowicz K., Pękala M. (red.naukowa), Oblicza mediacji. Wybrane zagadnienia., Uniwersytet Papieski Jana Pawła II w Krakowie, Kraków 2022

Wykaz literatury uzupełniającej

- 1) Gracz L., Słupińska K. (red.naukowa), Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty., Edu – Libri, Kraków 2018
- 2) Birkenbihl F. V., Komunikacja werbalna. Psychologia prowadzenia negocjacji. Profesjonalne techniki negocjacyjne z eksperymentami i ćwiczeniami, ASTRUM, Wrocław 1997
- 3) Kalisz A., Zienkiewicz A., Mediacja w sprawach gospodarczych jako narzędzie wspierające sukces w biznesie, Difin, Warszawa 2020
- 4) Kazimierczak M., Kazimierczak J., Mediacja rodzinna. Praktyczny poradnik., Difin, Warszawa 2015
- 5) Kłos P., Poufność mediacji – analiza teoretycznoprawna., UMCS, Lublin 2021
- 6) Lewicka A., Grudziwska E., Mediacja sądowa. Alternatywna metoda resocjalizacyjna?, UMCS, Lublin 2010
- 7) Sande K., Sztuka mediacji, Vocatio Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2020
- 8) Winch A., Winch S., Negocjacje – jednostka, organizacja, kultura, Difin, Warszawa 2010

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta)

liczba godzin w kontakcie z prowadzącymi	Wykład	30
	Konwersatorium, ćwiczenia, laboratorium, itd.	15
	Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym	20
liczba godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi	Lektura w ramach przygotowania do zajęć	10
	Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu	5
	Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie)	10
	Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	10
Ogółem bilans czasu pracy		100
Liczba punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika		4

