

<b>Nazwa przedmiotu</b> <b>MEDIACJE I NEGOCJACJE</b>					<b>Kod ECTS:</b> MIN	
<b>Specjalność</b> Komunikacja Społeczna						
<b>Status przedmiotu</b> specjalnościowy	<b>Semestr</b> 5 i 6	<b>Liczba godzin</b>				<b>Liczba punktów ECTS:</b> 2 i 2
		ogółem	wykłady	ćwiczenia	laboratorium	
		60	-	60	-	
<b>Wykładowca</b> Mgr Danuta Fastnacht					<b>Katedra</b>	
<b>Wymagania wstępne:</b> obecność 100%, każdorazowe zapoznanie się z wymaganą literaturą, aktywność na zajęciach, przygotowanie prezentacji						
<b>Cele</b> Poznanie wiedzy z zakresu psychologii konfliktów i procedur rozwiązywania konfliktów. Wzrost samowiedzy (osobowość, styl reagowania na konflikt, radzenie sobie ze stresem). Poznanie podstaw mediacji, warunków mediacji, procedur mediacyjnych. Kłamstwo i oszustwa. <b>Efekty kształcenia</b> Wzrost samowiedzy (osobowość, styl reagowania na konflikt, radzenie sobie ze stresem). Nabycie umiejętności stosowania technik skutecznej komunikacji, technik negocjacyjnych i mediacyjnych. Nabycie umiejętności twórczego rozwiązywania konfliktów. Nabycie umiejętności obrony przed psychomanipulacjami w negocjacjach i mediacjach.						
<b>Metody realizacji przedmiotu</b> Mini wykłady, ćwiczenia indywidualne, ćwiczenia grupowe z omówieniem, symulacje, filmy, testy						
<b>Opis przedmiotu</b> Procedury rozwiązywania konfliktów (ćwiczenia -mediacje, negocjacje, arbitraż, facylitacja). Etap przednegocjacyjny. Tworzenie zespołu negocjacyjnego. Manipulacje miejscem i czasem negocjacji. Reguły otwierania i prowadzenia negocjacji. Sytuacje symulacyjne. Etapy i fazy negocjacji. Zawieranie kontraktu. Trudne sytuacje w negocjacjach. Triki i tiki w negocjacjach. Przyczyny błędów i porażek w negocjacjach. Stres, techniki radzenia sobie ze stresem (skala Holmsa, testy) Inteligencja emocjonalna (kwestionariusz) jako ważna kompetencja społeczna. Komunikacja w mediacjach. Zasady mediacji. Kontrakt mediatora ze stronami. Sytuacje symulacyjne. Omawianie przypadków. Trening umiejętności mediacyjnych. Spotkanie z mediatorami.						
<b>Literatura</b> <b>podstawowa</b> 1.Z.Nęcka,Negocjacje w Biznesie, Kraków Szkoła Biznesu 2.T.Gordon, Wychowanie bez porażek szefów, liderów, przywódców, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1996 3.Poradnik mediatora – materiały z PCM Warszawa, Internet 4.R. Cialldini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, WPG. Gdańsk 1996. <b>zalecana</b> 1.T. Tyszka Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji, GWP, Gdańsk 1999. 2.G.Kennedy, Negocjacje doskonałe, Rebis Poznań 2000						
<b>Zasady zaliczania przedmiotu</b> Obecność, aktywność, przygotowanie prezentacji, test zaliczeniowy						