

<b>Nazwa przedmiotu</b> Podstawy negocjacji i mediacji w administracji					<b>Kod ECTS:</b> PNMA	
<b>Specjalność</b> wszystkie						
<b>Status przedmiotu</b> kierunkowy	<b>Semestr</b> II	<b>Liczba godzin</b>				<b>Liczba punktów ECTS:</b> 2
		ogółem	wykłady	ćwiczenia	laboratorium	
		15	-	15	-	
<b>Wykładowca</b> mgr Danuta Fastnacht					<b>Katedra</b> <b>Socjologii</b>	
<b>Wymagania wstępne:</b>						
<b>Cele</b> Poznanie wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej Poznanie zasad i technik skutecznego porozumiewania się Poznanie wiedzy z zakresu psychologii konfliktów i procedur rozwiązywania konfliktów Poznanie podstaw negocjacji, mediacji, warunków negocjacji i mediacji, procedur negocjacyjnych i mediacyjnych..						
<b>Efekty kształcenia</b> nabycie umiejętności stosowania technik skutecznej komunikacji nabycie umiejętności stosowania technik negocjacyjnych nabycie umiejętności obrony przed psychomanipulacjami w negocjacjach wzrost samowiedzy (osobowość, styl reagowania na konflikt, radzenie sobie ze stresem).						
<b>Metody realizacji przedmiotu</b> Mini wykład, ćwiczenia: metody aktywne (praca w zespołach, burza mózgu, symulacja, drama), testy, kwestionariusze, autodiagnoza, prezentacje multimedialne.						
<b>Opis przedmiotu</b> Aspekty psychologiczne w negocjacjach. Rozpoznawanie wiarygodności i niewiarygodności w komunikacji. Trudne sytuacje psychologiczne i sposoby radzenia sobie. Specyfika i style negocjowania. Wywieranie wpływu na innych. Skuteczność negocjacji. Mediacje jako alternatywna procedura rozwiązywania konfliktów .komunikacja w mediacjach. Rodzaje mediacji. Zasady mediacji. Kiedy nie mediujemy? Wymiary mediacji. Trudny klient i strategie postępowania. komunikacja interpersonalna, komunikacja werbalna i niewerbalna, poziomy komunikacji (scenki, portrety, symulacje) bariery komunikacyjne, uwarunkowania i techniki skutecznego komunikowania(ćwiczenia w grupach) wyznaczniki percepcji i ich rola w konfliktach i negocjacjach Profil osobowości – test i analiza, psychologia konfliktów (konflikty, poziomy, rodzaje, procedury rozwiązywania konfliktów), model osobowościowego reagowania na konflikt – test, Procedury rozwiązywania konfliktów (ćwiczenia -mediacje, negocjacje, arbitraż, facylitacja). Reguły otwierania i prowadzenia negocjacji 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. Trudny klient i strategie postępowania						
<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 P Warszawa 1996 3..J.Stankiewicz, komunikowanie się w organizacji, Astrum Wrocław 1999 4.Poradnik mediatora – materiały z PCM Warszawa, Internet						

5.R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, WPG. Gdańsk 1996.

6..T.Uniszewski, Konflikty i negocjacje, Prószyński i S-ka Warszawa 2000

**zalecana**

1.T. Tyszka Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji, GWP, Gdańsk 1999.

2.K.Piotrowski, M.Świątkowski, Kierowanie zespołami ludzi, Dom Wydawniczy Bellona Warszawa 2000

3.G.Kennedy, Negocjacje doskonałe, Rebis Poznań 2000

**Zasady zaliczania przedmiotu**

zaliczenie –prezentacja multimedialna + obecności +aktywność