

Kod modułu	BZK_60
Kierunek studiów	Biobezpieczeństwo i zarządzanie kryzysowe
Nazwa modułu kształcenia	<b>Negocjacje i mediacje w sytuacjach kryzysowych</b> <i>Negotiations and mediation in crisis situations</i>
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu kształcenia	obowiązkowy
Poziom modułu kształcenia	pierwszego stopnia
Rok studiów dla kierunku	IV
Semestr dla kierunku	7
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	3 (1,96/1,04)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr inż. Anna Kaczorowska
Jednostka oferująca moduł	Katedra Hydrobiologii i Ochrony Ekosystemów
Cel modułu	przekazanie wiedzy, rozwijanie umiejętności i kompetencji społecznych w zakresie komunikacji międzyludzkiej ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji kryzysowych; jeden z najważniejszych i najpilniejszych obszarów rozwoju człowieka w dobie globalnego, wieloaspektowego kryzysu i ciągłych zmian; nabycie wiedzy i umiejętności mediacyjnych i negocjacyjnych
Treści modułu kształcenia	znaczenie umiejętności komunikacyjnych, w tym umiejętności rozwiązywania konfliktów w dobie globalnego kryzysu i ciągłych zmian; ogólne zasady skutecznego porozumiewania się; bariery i zakłócenia komunikacyjne; komunikacja werbalna i niewerbalna; teoria konfliktu, rodzaje, fazy, źródła i diagnoza konfliktu; style radzenia sobie z konfliktem; negocjacje i mediacje jako sposoby rozwiązywania konfliktów; negocjacje i mediacje – różnice i podobieństwa; komunikowanie w sytuacjach kryzysowych; podstawy negocjacji, strategię, taktyki i techniki negocjacyjne; podstawy mediacji; zasady mediacji, rodzaje mediacji, etyka w mediacjach; etapy mediacji, przygotowanie planu mediacji, rola mediatora, cechy dobrego mediatora; mediacje w różnych sferach życia
Zalecana lista lektur	<u>Literatura podstawowa:</u> 1. Tabernacka M. 2018. Negocjacje i mediacje w sferze publicznej. Wyd. Wolters Kluwer Polska. 2. Steward J.(red.), Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa 2007 <u>Literatura uzupełniająca:</u> 3. Nęcki Z. Negocjacje w biznesie, Rozdział 2. Negocjacje - czym są i czemu służą? Kraków 1994 (i wydania późniejsze) 4. Gmurzyńska E., Morek R. (red.), Mediacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2014
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	dyskusja, wykład, wykonanie projektu, odgrywanie ról, scenki sytuacyjne, ćwiczenia ambulatoryjne, ćwiczenia laboratoryjne