

Podstawy negocjacji i mediacji

Prowadzący: dr Łukasz Łotocki (Instytut Polityki Społecznej UW)

O zajęciach

Na zajęciach omówimy zróżnicowane zagadnienia związane z negocjacjami i mediacjami, różnice między negocjacjami a mediacjami oraz okoliczności podejmowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji i mediacji. Na przedmiot zajęć spojrzemy z punktu widzenia socjologiczno-psychologicznego, a także prawnoinstytucjonalnego. Poruszymy więc takie kwestie, jak rola komunikacji interpersonalnej i zachowań perswazyjnych w negocjacjach i mediacjach, czy teoria konfliktu. Omówimy zasady, style, strategie i taktyki negocjacji i mediacji oraz przyjrzymy się umocowaniu mediacji w polskim systemie instytucjonalnym. W praktyce zajęcia składać się będą z trzech komponentów: 1) komponentu prezentacyjnego (wykładowego), 2) komponentu dyskusyjnego (konwersatoryjnego), 3) komponentu warsztatowego (ćwiczeniowego).

Cele zajęć

Pierwszym celem zajęć jest zdobycie przez studenta wiedzy o teoretycznych i praktycznych aspektach negocjacji i mediacji. Celowi temu służyć będzie bieżące zapoznawanie się z literaturą podstawową przedmiotu (a w przypadku chętnych – również z uzupełniającą), a także komponent prezentacyjny oraz dyskusyjny zajęć. Drugim celem zajęć jest przećwiczenie określonych umiejętności z zakresu komunikacji, negocjacji i mediacji w drodze ćwiczeń indywidualnych i grupowych, czemu służyć będzie komponent warsztatowy zajęć.

Tematy poszczególnych spotkań

1. Negocjacje i mediacje – wprowadzenie

Pojęcia mediacji i negocjacji. Negocjacje a mediacje. Alternatywne formy rozwiązywania sporów (ADR). Negocjatorzy i mediatorzy. Czynniki wpływające na rozpoczęcie i przebieg negocjacji i mediacji.

Literatura podstawowa:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014. Rozdział 1. *Wprowadzenie*, Rozdział 2. *Historyczna i międzynarodowa perspektywa mediacji* [ss.15-50].

W. Ury, *Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, Warszawa 1995, 2007, Rozdział I. *Przygotowanie* [ss.23-47].

Literatura uzupełniająca:

L. Larsson, *Porozumienie bez przemocy w mediacjach. Jak być trzecią stroną w konflikcie*, Warszawa 2009, Rozdział I. *Mediacja* [ss. 13-23].

J. Waszkiewicz, *Jak Polak z Polakiem? Szkice o kulturze negocjowania*, Wrocław 1997, Szkic 1: *O potrzebie wiedzy i umiejętności negocjacyjnych* [ss.11-23].

Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1994 (i wydania późniejsze), Rozdział 2. *Negocjacje - czym są i czemu służą?* [ss. 15-24].

2. Rola komunikacji interpersonalnej w negocjacjach i mediacjach

Model komunikacji interpersonalnej, kompetencja komunikacyjna negocjatora i mediatora, szumy informacyjne, komunikacja werbalna i niewerbalna, budowanie zaufania, przekazywanie informacji zwrotnych, komunikaty ty i komunikaty ja, język możliwości i język ograniczeń.

Literatura podstawowa:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014. Rozdział 4. *Komunikacja interpersonalna* [ss.69-87].

Literatura uzupełniająca:

C.W. Moore, *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2009, Rozdział 7. *Budowanie zaufania i współpracy* [ss. 173-212].

3. Aktywne słuchanie w negocjacjach i mediacjach

Poziomy słuchania, słyszenie a słuchanie, słuchanie skuteczne i słuchanie nieskuteczne, rodzaje reakcji słuchającego i ich funkcje.

Literatura podstawowa:

R. B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się*, Poznań 2006, Rozdział 6. *Słuchanie* [ss. 175-212].

Literatura uzupełniająca:

J. Steward (red.), *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, Warszawa 2007, Rozdział 7. *Słuchanie* [ss. 217-256].

4. Perswazja w negocjacjach i mediacjach

Postawa i jej komponenty, wpływanie na postawę, typy komunikatów perswazyjnych, perswazja a manipulacja, obrona przed manipulacją.

Literatura podstawowa:

E. Aronson, T.D. Wilson, R. M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997, Rozdział 8. *Postawy i zmiany postaw: wpływanie na myśli i uczucia* [ss. 309-353].

Literatura uzupełniająca:

Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1994 (i wydania późniejsze), Rozdział 4. *Komunikacja w negocjacjach* [ss. 73-123].

5. Elementy teorii konfliktu. Radzenie sobie z konfliktami.

Teoria konfliktu, rodzaje konfliktów, fazy konfliktu, źródła konfliktu, dynamika konfliktu, emocje w konflikcie, diagnoza konfliktu, style radzenia sobie z konfliktem, konflikty wartości, konflikty interesów, konflikty osobowości, konflikt jako konsekwencja błędów w komunikacji.

Literatura podstawowa:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014. Rozdział 3. *Konflikt* [ss.51-67].

Literatura uzupełniająca:

R. B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się*, Poznań 2006, Rozdział 11. *Radzenie sobie z konfliktami* [ss. 367-407].

J. Steward (red.), *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, Warszawa 2007, Rozdział 14. *Konflikt* [ss. 462-493].

6. Podstawy negocjacji

Style negocjacji, negocjowanie oparte na zasadach, koncentracja na stanowiskach a koncentracja na interesach, przygotowanie do negocjacji i realizacja negocjacji, BATNA, etyka w negocjacjach.

Literatura podstawowa:

R. Fisher, W. Ury, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa 1991 (i wydania późniejsze), Wstęp, Rozdział I. *Problem*, Rozdział II. *Metoda* [ss. 21-122].

Literatura uzupełniająca:

Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1994 (i wydania późniejsze), Rozdział 3. *Sposoby prowadzenia negocjacji - style negocjacji* [ss. 25-71].

7. Strategie, taktyki i techniki negocjacyjne

Strategia a taktyka negocjacyjna, wykorzystanie technik negocjacyjnych, planowanie strategii negocjacyjnej, opracowanie taktyki, wykorzystanie technik negocjacyjnych, obrona przed nieuczciwymi trikami negocjacyjnymi.

Literatura podstawowa:

R. Fisher, W. Ury, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa 1991 (i wydania późniejsze), Wstęp, Rozdział III. *Tak, ale...* [ss. 123-177].

Literatura uzupełniająca:

Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1994 (i wydania późniejsze), Rozdział 8. *Cechy dobrego negocjatora* [ss. 206-223].

8. Podstawy mediacji

Zasady mediacji, rodzaje mediacji, etyka w mediacjach, wybrane kodeksy etyczne

Literatura podstawowa:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014. Rozdział 5. *Zasady mediacji*, Rozdział 6. *Rodzaje mediacji* [ss.91-125], Rozdział 8. *Kwestie etyczne w mediacji* [ss. 151-165].

Literatura uzupełniająca:

A.Kalisz, A. Zienkiewicz, *Mediacja sądowa i pozasądowa*, Warszawa 2009, Rozdział 2. *Alternatywne*

formy rozwiązywania sporów – ADR, Rozdział 3. Mediacja – wiadomości teoretyczne [ss. 25-64].

9. Etapy mediacji i rola mediatora.

Etapy mediacji, przygotowanie planu mediacji, rola mediatora, cechy dobrego mediatora.

Literatura podstawowa:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014, Rozdział 7. *Etapy mediacji* [ss.129-147], Rozdział 9. *Mediator: role, umiejętności, osobowość* [ss. 167-178].

Literatura uzupełniająca:

C.W. Moore, *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2009, Rozdział 3. *Nawiązanie kontaktu ze stronami w sporze*, Rozdział 4. *Wybór strategii prowadzenia mediacji* [ss. 95-125], Rozdział 6. *Projektowanie szczegółowego planu mediacji* [ss. 153-172].

10. Mediacje w różnych sferach życia. Mediacje w perspektywie prawno-instytucjonalnej.

Mediacje w polskim systemie prawno-instytucjonalnym, mediacje w sprawach cywilnych, mediacje w sprawach rodzinnych, mediacje w sprawach karnych, mediacje w sprawach nieletnich.

Literatura podstawowa:

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014, Rozdział 10. *Mediacja w sprawach cywilnych*, 11. *Mediacja w sprawach rodzinnych*, 12. *Mediacja w sprawach karnych*, 13. *Mediacja w sprawach nieletnich* [ss. 179-229].

Literatura uzupełniająca:

A. Kalisz, A. Zienkiewicz, *Mediacja sądowa i pozasądowa*, Warszawa 2009, Rozdział 4. *Mediacja w poszczególnych gałęziach prawa polskiego*, Rozdział 5. *Regulacje Rady Europy i Unii Europejskiej dotyczące mediacji w ramach różnych gałęzi prawa* [ss. 65-122].

11. Warsztat negocjacyjny 1

Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjnych

Literatura podstawowa:

W. Ury, *Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, Warszawa 1995, 2007, Rozdział II. *Stosowanie strategii przełamania* [punkty 1-3, ss.48-122]

Literatura uzupełniająca:

Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1994 (i wydania późniejsze), Rozdział 7. *Fazy negocjacji* [ss. 185-204].

12. Warsztat negocjacyjny 2

Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjnych

Literatura podstawowa:

W. Ury, *Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, Warszawa 1995, 2007, Rozdział

II. *Stosowanie strategii przelamania* (punkty 4-5), Rozdział III. *Przekształcenie wrogów w przyjaciół* [ss. 122-192].

Literatura uzupełniająca:

Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Kraków 1994 (i wydania późniejsze), Rozdział 5. *Trudne sytuacje negocjacyjne* [ss. 125-167].

13. Warsztat negocjacyjny 3

Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjno-mediacyjnych.

Literatura podstawowa:

C.W. Moore, *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2009, Rozdział 8. *Rozpoczęcie sesji mediacyjnej*, Rozdział 9. *Wskazywanie kwestii i ustalanie porządku działań* [ss. 215-255].

Literatura uzupełniająca:

L. Larsson, *Porozumienie bez przemocy w mediacjach. Jak być trzecią stroną w konflikcie*, Warszawa 2009, Rozdział 5. *Porozumienie bez przemocy w mediacji*, Rozdział 6. *Skrzynka z narzędziami* [ss. 63-121].

14. Warsztat negocjacyjny 4

Praktyczne ćwiczenia umiejętności negocjacyjno-mediacyjnych.

Literatura podstawowa:

C.W. Moore, *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2009, Rozdział 10. *Ujawnianie ukrytych interesów stron uczestniczących w sporze*, Rozdział 11. *Generowanie opcji porozumienia* [ss. 257-297].

Literatura uzupełniająca:

C.W. Moore, *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2009, Rozdział 15. *Strategie radzenia sobie z sytuacjami szczególnymi* [ss. 371-427].

15. Negocjacje i mediacje – analizy przypadków

Przegląd konkretnych przypadków w zakresie rozwiązywania konfliktów rodzinnych na podstawie literatury przedmiotu. Temat zrealizowany w drodze prezentacji studentów.

Literatura podstawowa:

P.S. Nicosia, *Jak radzić sobie z konfliktami i zwyciężać w nich... wspólnie*, Kielce 2006, *Wstęp, Część pierwsza, Konflikt i porozumienie w rodzinie* [ss. 11-85 – wybrane fragmenty].

Literatura uzupełniająca:

P.S. Nicosia, *Jak radzić sobie z konfliktami i zwyciężać w nich... wspólnie*, Kielce 2006, *Część pierwsza, Konflikt i porozumienie w społeczności* [ss. 135-175].

Literatura niezbędna do ostatecznego zaliczenia przedmiotu:

R. Fisher, W. Ury, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa 1991 (i wydania późniejsze)

E. Gmurzyńska, R. Morek (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014 (rozdziały: 1-13).

W. Ury, *Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, Warszawa 1995, 2007

Metody i kryteria oceniania:

- **Obecność** (dopuszczalne są 3 nieobecności bez konieczności ich odrobienia, w przypadku więcej niż 3 nieobecności ale nie więcej niż 5 – każdą nieobecność należy odrobić na dyżurze prowadzącego w terminie maksymalnie dwóch tygodni od nieobecności; w przypadku więcej niż 5 nieobecności – brak możliwości zaliczenia przedmiotu);
- **Przygotowanie do zajęć** (znajomość literatury podstawowej do bieżących zajęć);
- **Aktywność** (aktywny udział w dyskusjach i zajęciach warsztatowych);
- **Pozytywna ocena z egzaminu końcowego** (na egzaminie obowiązuje znajomość literatury określonej jako „niezbędna do ostatecznego zaliczenia przedmiotu” oraz innych zagadnień omawianych przez prowadzącego w ramach prezentacyjnego komponentu zajęć).