

**Sylabus zajęć na Studiach Podyplomowych „Dyplomacja Kulturalna”  
2020/2021**

<b>Imię i nazwisko Wykładowcy/stopień naukowy/Afiliacja</b>	mgr inż. Michał Faron
<b>Nazwa Przedmiotu. Ilość godzin zarezerwowana dla Wykładowcy</b>	5 x 45 minut <b>Sytuacje kryzysowe w zespole i sposoby na działania reaktywne i proaktywne</b>
<b>Ilość przewidzianych spotkań w ramach Przedmiotu</b>	1
<b><u>Zajęcia nr 1</u></b>	(jak nazwa przedmiotu)
<b>Opis zajęć</b>	Podczas zajęć zastanowimy się, jakie elementy sprzyjają powstawaniu sytuacji konfliktowej szczególnie w kontekście procesu grupowego i dynamiki grupy. Dużą część naszych warsztatów poświęcimy również na zaplanowanie możliwych działań interwencyjnych i/lub prewencyjnych w sytuacjach napięcia emocjonalnego, kryzysu w zespole.
<b>Plan zajęć</b>	1. Sytuacje kryzysowe – co to kryzys, różnice i podobieństwa do konfliktu 2. Proces grupowy i dynamika grupy – kryzys i konflikt jako składowa rozwoju zespołu 3. Typy interwencji proaktywnych i reaktywnych 4. Zastosowanie różnych strategii w sytuacjach kryzysu i konfliktu
<b>Literatura</b>	Obligatoryjna: brak Rekomendowana 1. Oyster C. K., <i>Grupy. Psychologia społeczna</i> , Zysk i S-ka, Poznań, 2002. 2. Gut J., Hamman W., <i>Zrozumieć zespół. Fenomen małej grupy</i> , OnePress, Gliwice, 2019. 3. Heath Ch., Heath D., Pstryk. <i>Jak zmieniać, żeby zmienić</i> , Znak, Kraków, 2018.

**Sylabus zajęć na Studiach Podyplomowych „Dyplomacja Kulturalna”  
2020/2021**

<b>Imię i nazwisko Wykładowcy/stopień naukowy/Afiliacja</b>	Olga Brzezińska, Prezeska Fundacji Miasto Literatury, Leadership Academy for Poland Program Director
<b>Nazwa Przedmiotu. Ilość godzin zarezerwowana dla Wykładowcy</b>	<b>Negocjacje/Mediacje/Zarządzanie sytuacją kryzysową</b> 5 h.
<b>Ilość przewidzianych spotkań w ramach Przedmiotu</b>	1
<b>Zajęcia nr 1</b>	Negocjacje/mediacje/Zarządzanie sytuacją kryzysową
<b>Opis zajęć</b>	<p>Celem zajęć jest wprowadzenie do dynamiki negocjacji i mediacji, które zapewni uczestnikom wiedzę dotyczącą strategii i stylów negocjacyjnych, mediacji i zarządzania sytuacją kryzysową. Zajęcia mają również na celu wyposażenie uczestników w zestaw narzędzi pozwalających rozwijać umiejętności interpersonalne oraz metody rozwiązywania konfliktów.</p> <p>Zajęcia prowadzone są w sposób hybrydowy: elementy wykładu połączonego z prezentacją, case studies i praktyczne ćwiczenia, które pozwolą studentom sprawdzić, jakimi strategiami posługują się automatycznie i w jaki sposób mogą rozwinąć swoje umiejętności w przedmiocie zajęć.</p>
<b>Plan zajęć</b>	
<b>Literatura</b>	<p>Obligatoryjna</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fisher Roger, Ury William, Patton Bruce, <i>Dochodząc do Tak. Negocjowanie bez poddawania się</i>, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2016.</li> </ul> <p>Rekomendowana</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Heen Sheila, Patton Bruce, Stone Douglas, <i>Difficult Conversations. How to Discuss What Matters Most</i>, Penguin, 2020.</li> <li><a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/crisis-negotiations/crisis-management-negotiation/">https://www.pon.harvard.edu/daily/crisis-negotiations/crisis-management-negotiation/</a></li> </ul>