



Kod przedmiotu	B1.1	Nazwa przedmiotu	<b>Podstawy negocjacji i mediacji w administracji publicznej</b>	
<b>Kierunek</b>			<b>Administracja - studia pierwszego stopnia</b>	
<b>Rodzaj przedmiotu lub modułu</b>			B. Moduł do wyboru, B1. Administracja publiczna	
<b>Profil kształcenia (studiów)</b>		praktyczny		
<b>Specjalność</b>		1. Administracja publiczna		
<b>Semestr</b>		6		
<b>Język prowadzenia zajęć</b>		Język polski		
<b>Wymiar godzinowy zajęć i pracy studenta</b>				
			Stacjonarne	Niestacjonarne
1. Wykłady (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			15	9
2. Inne formy (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			15	9
3. Konsultacje z nauczycielem			10	10
<b>Razem 1+2+3</b>			<b>40</b>	<b>28</b>
4. Praktyki (realizowane samodzielnie przez studentów)			-	-
5. Praca własna studenta (w tym prace domowe i projektowe, przygotowanie się do zaliczenia/egzaminu)			35	47
<b>Razem 4+5</b>			<b>35</b>	<b>47</b>
<b>SUMA 1+2+3+4+5</b>			<b>75</b>	<b>75</b>
<b>Łącznie punktów ECTS wg planu studiów</b>			<b>3</b>	
<b>Opis efektów uczenia się dla przedmiotu</b>				
	OPIS PRZEDMIOTOWEGO EFEKTU UCZENIA SIĘ		SYMBOL EKK (odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się)	
<b>ma wiedzę – zna i rozumie:</b>				
<b>K_W01</b>	wymienia i charakteryzuje główne techniki negocjacji		<b>K_W01</b> <b>K_W08</b>	
<b>K_W02</b>	definiuje, charakteryzuje i wyjaśnia podstawowe pojęcia związane z negocjacją i mediacją		<b>K_W01</b> <b>K_W07</b>	
<b>K_W03</b>	wskazuje, dobiera modele i style negocjacji w		<b>K_W07</b>	

	zależności od zaistniałej sytuacji konfliktowej	<b>K_W09</b>
<b>ma następujące umiejętności – potrafi, umie:</b>		
<b>K_U04</b>	poddaje krytyce poszczególne metody i techniki negocjacji, potrafi przedstawiać własne stanowisko wobec zaistniałych uwarunkowań	<b>K_U06 K_U11 K_U01 K_U07</b>
<b>K_U05</b>	zauważa powstanie sytuacji konfliktowych, odkrywa ich naturę, rozpoznaje przyczyny i wykorzystuje znajomość sposobów ich rozwiązywania	<b>K_U08 K_U13 K_U15 K_U07</b>
<b>K_U06</b>	nabywa zasadnicze umiejętności przygotowania, prowadzenia i zakończenia negocjacji	<b>K_U15 K_U13 K_U03</b>
<b>posiada następujące kompetencje społeczne – ma świadomość i jest gotów do:</b>		
<b>K_K07</b>	nabywa i rozwija umiejętność skutecznej komunikacji	<b>K_K03 K_K05 K_K08</b>
<b>K_K08</b>	dyskutuje o pojęciach i instytucjach związanych z negocjacją i mediacją	<b>K_K01 K_K03 K_K09</b>
<b>Cele kształcenia</b>		
Zapoznanie studentów z wiedzą dotyczącą komunikacji interpersonalnej, psychologii konfliktu oraz negocjacji i mediacji. Celem wykładu jest przekazanie wiedzy z zakresu radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, jakie pojawić się mogą nie tylko w organizacjach publicznych, lecz także w różnych sytuacjach życiowych i zawodowych. Student powinien poznać różne metody i techniki negocjacji i mediacji. Powinien być przygotowany do samodzielnego prowadzenia negocjacji.		
<b>Treści kształcenia</b>		
<p><b>WYKŁADY:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konflikty, ich geneza i rodzaje. Zarządzanie konfliktami</li> <li>2. Negocjacje i ich istota. Modele negocjacji. Negocjacje w sferze publicznej</li> <li>3. Mediacje i ich rodzaje. Koncyliacja. Rola mediatora</li> <li>4. Podstawy prawne negocjacji i mediacji w sferze publicznej</li> <li>5. Mediacje i negocjacje a struktury administracji publicznej</li> <li>6. Formy i metody działania administracji stosowane w negocjacjach i mediacjach</li> <li>7. Zakres przedmiotowy negocjacji w sferze publicznej.</li> <li>8. Zakres przedmiotowy działań mediacyjnych w sferze publicznej.</li> <li>9. Mediacje w postępowaniu administracyjnym i przed organem administracji.</li> <li>10. Mediacje w świetle prawa karnego i procedury karnej .</li> <li>11. Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji w sferze publicznej.</li> <li>12. Uwarunkowania procesu negocjacji i mediacji w sferze publicznej.</li> <li>13. Metody i techniki perswazji oraz wywierania wpływu .</li> <li>14. Strategie i techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach.</li> </ol>		
<p><b>ĆWICZENIA:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konflikty, ich geneza i rodzaje. Zarządzanie konfliktami</li> <li>2. Negocjacje i ich istota. Modele negocjacji. Negocjacje w sferze publicznej</li> <li>3. Mediacje i ich rodzaje. Koncyliacja. Rola mediatora</li> </ol>		

4. Podstawy prawne negocjacji i mediacji w sferze publicznej
5. Mediacje i negocjacje a struktury administracji publicznej
6. Formy i metody działania administracji stosowane w negocjacjach i mediacjach
7. Zakres przedmiotowy negocjacji w sferze publicznej:
8. negocjacje prowadzące do zawarcia umów publiczno-prawnych,
9. negocjacje w ramach stosunków cywilnoprawnych zawieranych przez podmioty w sferze publicznej,
10. Zakres przedmiotowy działań mediacyjnych w sferze publicznej.
11. Mediacje w postępowaniu administracyjnym i przed organem administracji.
12. Mediacje w świetle prawa karnego i procedury karnej
13. Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji w sferze publicznej
14. Uwarunkowania procesu negocjacji i mediacji w sferze publicznej
15. Metody i techniki perswazji oraz wywierania wpływu
16. Strategie i techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach
17. Sporządzanie dokumentów podczas negocjacji i mediacji

#### Zalecana literatura

##### Literatura podstawowa:

- Benedikt A.: *Negocjacje i mediacje w administracji*. Wrocław 2006.
- Kmiecik Z.: *Mediacja i koncyliacja w prawie administracyjnym*. Kraków 2004.
- Tabernacka M.: *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*. Warszawa 2009.

##### Literatura uzupełniająca:

- Bargiel-Matuszewicz K.: *Negocjacje i mediacje*. Warszawa 2007.
- Cialdini R.: *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk 1994.
- Dawson R.: *Sekrety udanych negocjacji*. Poznań 1999.
- Doliński D.: *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa 2006.
- Winch A., Winch S.: *Negocjacje*. Wyd. 2 Warszawa 2010.

Metody i formy prowadzenia zajęć	Tak (X) / nie
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	
Wykład problemowy	X
Wykład informacyjny	X
Dyskusja	X
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	X
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	
Gra dydaktyczna/symulacyjna	

Metoda ćwiczeniowa	X
Metoda warsztatowa	
Metoda projektu	
Prezentacja multimedialna	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
Praca w grupach	
Inne (jakie?) – .....	
<b>Metody i formy weryfikacji efektów uczenia się</b>	<b>Tak (X) / nie</b>
Egzamin pisemny	
Egzamin ustny	
Zaliczenie pisemne na zakończenie zajęć	
Zaliczenie ustne na zakończenie zajęć	X
Kolokwium pisemne śródsesemtralne	X
Kolokwium ustne śródsesemtralne	
Test	
Praca pisemna	
Raport	
Prezentacja multimedialna	
Inne (jakie?) - .....	
<b>Uwagi prowadzącego</b>	
<b>Skala ocen i sposób ustalania ocen</b>	
Skala ocen: niedostateczny (2) dostateczny (3) dostateczny plus (3,5) dobry (4) dobry plus (4,5) bardzo dobry (5)	Ocena ustalana jest na podstawie następującej skali: Poniżej 55.00 % - ocena 2 55.00 % i więcej - ocena 3 60.00 % i więcej - ocena 3,5 70.00 % i więcej - ocena 4 80.00 % i więcej - ocena 4,5 90.00 % i więcej - ocena 5