|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Przedmiot** | | | | | **Techniki negocjacji i mediacji w administracji** | | | | | | | | | | | | |
| **Prowadzący** | | | | | **-** | | | | | | | | | | | | |
| **Tryb studiów** | | | | | **niestacjonarny** | | | | | | | | | | | | |
| **Profil** | | | | | **praktyczny** | | | | | | | | | | | | |
| **Kategoria przedmiotu** | | | | | **obowiązkowy** | | | | | | | | | | | | |
| **Forma zajęć** | | | | | **konwersatorium** | | | | | | | | | | | | |
| **Poziom studiów, semestr** | | | | | **I; V** | | | | | | | | | | | | |
| **Liczba godzin na zrealizowanie aktywności** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | **suma** | | | **wykład** | | **ćwiczenia** | | **konwersatorium** | | | | **seminarium** | | | **praktyka zawodowa** | |
| **Godziny** | | **20** | | |  | |  | | **20** | | | |  | | |  | |
| **ECTS** | | **2** | | |  | |  | | **2** | | | |  | | |  | |
| **Wymagania wstępne** | | | | | Administracja publiczna | | | | | | | | | | | | |
| **Cel kształcenia** | | | | | Przybliżenie studentom pojęć negocjacji i mediacji  Ukazanie znaczenia negocjacji i mediacji w administracji publicznej  Wykształcenie umiejętności wskazania zasad, etapów i technik negocjacyjnych i mediacyjnych  Przyswojenie przez studentów wiedzy z zakresu strategii i technik negocjacyjnych oraz mediacyjnych  Nabycie przez studentów umiejętności rozwiązywania konfliktów oraz ćwiczenie roli mediatora  Przekazanie i ugruntowanie wiedzy w zakresie etyki negocjacji i mediacji | | | | | | | | | | | | |
| **Metody dydaktyczne** | | | | | wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, praca w grupach, dyskusja, studium przypadku | | | | | | | | | | | | |
| **Środki dydaktyczne** | | | | | laptop, rzutnik multimedialny | | | | | | | | | | | | |
|  | **EK\*** | | | **EP\*\*** | **Efekty uczenia się** | | | | | | | | | **Metody weryfikacji** | | | |
| **Wiedza** | KP\_W04 | | | EPW1 | Rodzaje i zasady wykorzystania negocjacji i mediacji w administracji publicznej | | | | | | | | | Zaliczenie ustne (zestaw 3 pytań, w tym jedno przekro-jowe, losowany przez studenta) | | | |
| KP\_W05 | | | EPW2 | Więzi społeczne oraz ich wpływ na praktykę negocjacyjną i mediacyjną | | | | | | | | |
| KP\_W06 | | | EPW3 | Zasady wykorzystania negocjacji i mediacji w administracji, ich ewolucja i kierunki zmian | | | | | | | | |
| **Umiejętności** | KP\_U01 | | | EPU1 | Prawidłowa analiza i ocena z\przebiegu procesu negocjacji i mediacji | | | | | | | | | Zaliczenie ustne (zestaw 3 pytań, w tym jedno przekrojowe, losowany przez studenta)  Wnioski z dyskusji | | | |
| KP\_U02 | | | EPU2 | Pozyskiwanie informacji do analizy i prognozy procesów negocjacyjnych i mediacyjnych | | | | | | | | |
| KP\_U03 | | | EPU3 | Korzystanie z metod i narzędzi do opisu problemów z zakresu zastosowania negocjacji i mediacji w administracji publicznej | | | | | | | | |
| KP\_U06 | | | EPU4 | Posługiwanie się obowiązującymi normami prawnymi w celu wyjaśnienia przebiegu i skutków przeprowadzenia negocjacji i mediacji | | | | | | | | |
| KP\_U07 | | | EPU5 | Posługiwanie się specjalistycznym aparatem pojęciowym z omawianego zakresu | | | | | | | | |
| KP\_U09 | | | EPU6 | Uczestnictwo w dyskusji i właściwa argumentacja | | | | | | | | |
| **Kompetencje społeczne** | KP\_K03 | | | EPK1 | Świadomość znaczenia wiedzy i nauki w praktycznym rozwiązywaniu problemów z zakresu negocjacji i mediacji | | | | | | | | | Zaliczenie ustne (zestaw 3 pytań, w tym jedno przekrojowe, losowany przez studenta) | | | |
| KP\_K06 | | | EPK2 | Świadomość znaczenia i stosowania zasad etyki w procesie negocjacji i mediacji | | | | | | | | |
| KP\_K09 | | | EPK3 | Określanie priorytetów służących realizacji zadań z omawianego obszaru | | | | | | | | |
| **Treści programowe** | | | | | | | | | | | | | | **Efekty uczenia się (EP)** | | | |
| **Konwersatorium** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Pojęcie i istota negocjacji oraz mediacji | | | | | | | | | | | | | | EPW1, EPU5, EPK1 | | | |
| 1. Podstawy prawne zastosowania negocjacji i mediacji w Polsce. Analiza przypadku. | | | | | | | | | | | | | | EPW1, EPW3, EPU3, EPU4, EPU5, EPK3 | | | |
| 1. Zakres przedmiotowy negocjacji w administracji. | | | | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3, EPU2, EPU3, EPU4, EPU5, EPK1, EPK3 | | | |
| 1. Zakres przedmiotowy mediacji w administracji. Cele i etapy mediacji. Rola, kompetencje i predyspozycje mediatora. Strategie i style mediacyjne – Ugoda administracyjna | | | | | | | | | | | | | | EPW1, EPW2, EPW3, EPU2, EPU3, EPU4, EPU5, EPK1, EPK3 | | | |
| 1. Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji. Mediacje - analiza przypadku - przykład mediacji - analiza roli mediatora, realizacja zasad, narzędzia mediatora, język stosowany przez mediatora. | | | | | | | | | | | | | | EPW2, EPW3, EPU1, EPU2, EPU6, EPK1 | | | |
| 1. Techniki i taktyki negocjacyjne oraz mediacyjne. | | | | | | | | | | | | | | EPW3, EPU1 EPU2, EPK1, EPK2 | | | |
| 1. Czynniki psychologiczne, społeczne i kulturowe w procesach negocjacji i mediacji. | | | | | | | | | | | | | | EPW2, EPW3, EPU1, EPU2, EPU6, EPK1, EPK2 | | | |
| 1. Emocje w negocjacjach i mediacjach. Negocjacje i mediacje w praktyce - gry symulacyjne. | | | | | | | | | | | | | | EPW2, EPU1, EPU6, EPK1, EPK2 | | | |
| **Formy i warunki zaliczenia** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Zaliczenie ustne. Na ocenę końcową wpływ ma również aktywność studenta | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Kryteria oceny** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Na ocenę 2 /niedostateczny/ | | | Na ocenę 3  /dostateczny/ | | | Na ocenę 3,5 /dostateczny +/ | | Na ocenę 4  /dobry/ | | | Na ocenę 4,5  /dobry +/ | | | | Na ocenę 5  /bardzo dobry/ | | |
| >60%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | | 60% do >70%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | | 70% do >75%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | 75% do >85%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | | 85% do >90%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | | | 90% do >100%  uzyskanej punktacji za przewidziane formy weryfikacji efektów uczenia się | | |
| Student   * nie opanował podstawowej wiedzy  i umiejętności związanych  z przedmiotem, * nie potrafi wykorzystać zdobytych podstawowych informacji  i wykazać się wiedzą i umiejętnościami; wymagane efekty uczenia się nie zostały osiągnięte, * nie prezentuje zaangażowania  i zainteresowania przedmiotem. | | | Student   * posiada niepełną podstawową wiedzę i umiejętności związane  z przedmiotem, * ma duże trudności z wykorzystaniem zdobytych informacji, * opanował efekty uczenia się  w stopniu dostatecznym, * prezentuje niewielkie zainteresowanie zagadnieniami zawodowymi. | | | Student   * posiada podstawową wiedzę i umiejętności pozwalające  na zrozumienie większości zagadnień z danego przedmiotu, * ma trudności  z wykorzystaniem zdobytych informacji; * opanował efekty uczenia się  w stopniu zadowalającym, * przejawia chęć doskonalenia zawodowego. | | Student   * posiada wiedzę  i umiejętności  w zakresie pozwalającym  na zrozumienie zagadnień objętych programem studiów, * prawidłowo choć  w sposób nieusystematyzowany prezentuje zdobytą wiedze  i umiejętności, * dostrzega błędy popełniane przy rozwiązywaniu określonego zadania; opanował efekty uczenia się  w stopniu dobrym, * przejawia chęć ciągłego doskonalenia zawodowego. | | | Student   * posiada wiedzę  i umiejętności w zakresie pozwalającym  na zrozumienie zagadnień objętych programem studiów, * prezentuje prawidłowy zasób wiedzy, dostrzega  i koryguje błędy popełniane przy rozwiązywaniu określonego zadania; efekty uczenia się opanował  na poziomie ponad dobrym, * jest odpowiedzialny, sumienny, odczuwa potrzebę stałego doskonalenia zawodowego. | | | | Student   * dysponuje pełną wiedzą  i umiejętnościami przewidzianymi w programie studiów w zakresie treści dopełniających, * samodzielnie rozwiązuje problemy i formułuje wnioski, potrafi prawidłowo argumentować i dowodzić swoich racji; * efekty uczenia się opanował na poziomie bardzo dobrym, * jest zaangażowany  w realizację przydzielonych zadań, odpowiedzialny, sumienny, odczuwa potrzebę stałego doskonalenia zawodowego. | | |
| **Literatura podstawowa** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. M. Tabernacka, *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa 2018 2. *Mediacje w praktyce mediatora i pełnomocnika*, red. C. Roguta, A. Zemke-Górecka, Warszawa 2021 3. *J. Filaber, Mediacje. Podstawy prawne i praktyka stosowania*, Warszawa 2021 4. A. Zienkiewicz, *Specyfika mediacji w postępowaniu administracyjnym jako formy Alternative Dispute Resolution (ADR)*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka” nr 4/2019 5. C.W. Moore, *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2009 6. *Sztuka skutecznego prowadzenia mediacji i negocjacji. Zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne*, red. A. Binsztok, Wrocław 2013 7. R. J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders, *Zasady negocjacji*, Poznań 2018 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura rozszerzona** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. K. Bargiel-Matusiewicz, *Negocjacje i mediacje*, Warszawa 2010 2. *Mediacje. Teoria i praktyka*, red. E. Gmurzyńska, R. Morek, Warszawa 2018 3. L. Cichobłaziński, *Techniki negocjacji i mediacji*, Częstochowa 2008 4. A. C. Garcia,  *How mediation works. Resolving conflict Through Talks*, Studies in interactional sociolinguistics, 2019/33 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nakład pracy studenta** | | | | | | | | | | | **Liczba godzin** | | | | | | |
| Godziny kontaktowe wynikające z planu studiów | | | | | | | | | | | Konwersatorium: | | 20 | | | | |
| Praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, sprawdzianów wiedzy i umiejętności) | | | | | | | | | | | 30 | | | | | | |
| ECTS | | | | | | | | | | | 2 | | | | | | |

\*odniesienie do kierunkowego efektu uczenia się; \*\* kolejne numery przedmiotowego/szczegółowego efektu uczenia się