**Nazwa przedmiotu:**

Techniki negocjacji i mediacji w administracji

**Koordynator przedmiotu:**

brak

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Administracja

**Grupa przedmiotów:**

Obowiązkowe

**Kod przedmiotu:**

brak

**Semestr nominalny:**

6 / rok ak. 2009/2010

**Liczba punktów ECTS:**

2

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład: | 0h |
| Ćwiczenia: | 450h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

**Cel przedmiotu:**

Celem zajęć jest nauka zachowań w sytuacjach konfliktowych oraz nabycie umiejętności konstruktywnego ich rozwiązywania. Ćwiczenie umiejętności traktowania konfliktu jako sytuacji kooperacji, doboru i właściwymi technikami.

**Treści kształcenia:**

1. Konflikt definicje, przyczyny powstawania. Negatywne i pozytywne aspekty sytuacji konfliktowych. 2. Różne style rozwiązywania konfliktów. Zachowania w sytuacjach konfliktowych od czego zależą i co trzeba brać pod uwagę, wybierając swój sposób rozwiązania problemu. Oś rywalizacja-kooperacja. 3. Procedury rozwiązywania konfliktów: arbitraż, mediacja, negocjacje, facylitacje. Omówienie różnych strategii rozwiązywania sporów: arbitraż sąd. Warunki skutecznego rozwiązywania konfliktów i sporów. 4. Mediacje zasady, sytuacje, przykłady (mediacje gospodarcze, rodzinne, karne). 5. Skuteczne negocjacje: przygotowania, miejsce, plan rozmów, priorytety, zadania uczestników negocjacji, określanie stanowisk, celów i interesów negocjacyjnych. 6. Negocjacje pozycyjne jako strategia rozwiązywania sporów (1) wady i zalety, fazy, stosowane taktyki i manipulacje. 7. Negocjacje pozycyjne (2) analiza praktyk i przykładów (case study). 8. Negocjacje problemowe (1) zasady i filozofia, zastosowanie, tryb postępowania. 9. Negocjacje problemowe (2) analiza praktyk i przykładów, (case study). 10. Problem ludzki w negocjacjach emocje, percepcja, komunikacja, mowa ciała. 11. Kulturowe i etyczne uwarunkowania negocjacji co wolno w negocjacjach, od kultur propartnerskich do protransakcyjnych. 12. Negocjacje zespołowe praca w grupie, zachowania członków zespołu, podział obowiązków, ustalenie sposobów podejmowania decyzji w zespole. Dynamika grupy. 13. Negocjacje w sytuacji konfliktów społecznych i sporów zbiorowych zasady, instytucje, analiza przykładów (case study).

**Metody oceny:**

brak

**Egzamin:**

**Literatura:**

R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się PWE 1994 W. Ury Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji PWE 1997 Rządca R.A., Wujec P. Negocjacje PWE Warszawa 1998

**Witryna www przedmiotu:**

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe