**Nazwa przedmiotu:**

Techniki negocjacji i mediacji w administracji

**Koordynator przedmiotu:**

dr Piotr Jermakowicz

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Administracja

**Grupa przedmiotów:**

Obowiązkowe

**Kod przedmiotu:**

do weryfikacji

**Semestr nominalny:**

5 / rok ak. 2016/2017

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

50 godzin, w tym: praca na ćwiczeniach 15godz, praca własna 35godz.

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

0,6 p. ECTS

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

0,6 p. ECTS

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 225h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Związki korelacyjne: Przedmiot rozwija umiejętności, takie jak zdolność do systematycznego i uporządkowanego myślenia, wyciągania wniosków, analizy sytuacji, planowania.
Przedmiot nie wymaga wstępnego wprowadzenia. Wymagane są podstawowe wiadomości z psychologii społecznej oraz socjologii

**Limit liczby studentów:**

dla calego roku

**Cel przedmiotu:**

Cel: Celem zajęć jest przekazanie wiedzy z zakresu powstawania konfliktów, ich rozwoju, jak też radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, które występują zarówno w instytucjach publicznych, jak również w różnych sytuacjach z życia codziennego. W trakcie zajęć student będzie miał możliwość zdobycia wiedzy z zakresu definiowania i określania sytuacji konfliktowych, czynników sprzyjających ich eskalacji, a następnie z zakresu przygotowywania procedur ich rozwiązywania (negocjacji i mediacji). W ostatniej fazie zajęć student zostanie zapoznany z konkretnymi technikami i strategiami negocjacyjnymi, które stosowane są w różnych sytuacjach instytucjonalnych i społecznych.

**Treści kształcenia:**

1. Konflikt – definicje, dynamika konfliktów, proces rozwoju sytuacji konfliktowych. Negatywne i pozytywne aspekty sytuacji konfliktowych.
2. Przyczyny powstawania konfliktów – koło konfliktu; konflikty wartości, interpersonalne, informacji, interesów i strukturalne – konsekwencje.
3. Przyczyny powstawania konfliktów – koło konfliktu, konflikty wartości, interpersonalne, informacji, interesów i strukturalne - konsekwencje cd.
4. Różne style rozwiązywania konfliktów. Zachowania w sytuacjach konfliktowych – od czego zależą i co trzeba brać pod uwagę, wybierając swój sposób rozwiązania problemu.
5. Kulturowe i etyczne uwarunkowania konfliktów i negocjacji – co wolno w negocjacjach, od kultur propartnerskich do pro transakcyjnych.
6. Rozwiązywanie najprostszych sytuacji konfliktowych – od indywidualizmu do kooperacji w negocjacjach. Dylematy w negocjacjach.
7. Procedury rozwiązywania konfliktów: arbitraż, mediacja, negocjacje, facylitacje. Omówienie różnych strategii rozwiązywania sporów: arbitraż sąd. Warunki skutecznego rozwiązywania konfliktów i sporów.
8. Mediacje – zasady, sytuacje, przykłady (mediacje gospodarcze, rodzinne, karne).
9. Skuteczne negocjacje: przygotowania, miejsce, plan rozmów, priorytety, zadania uczestników negocjacji, określanie stanowisk, celów i interesów negocjacyjnych.
10. Negocjacje pozycyjne jako strategia rozwiązywania sporów (1) – wady i zalety, fazy, stosowane taktyki i manipulacje.
11. Negocjacje pozycyjne (2) – analiza praktyk i przykładów (case study).
12. Negocjacje problemowe (1) – zasady i filozofia, zastosowanie, tryb postępowania.
13. Negocjacje problemowe (2) – analiza praktyk i przykładów, (case study).
14. Problem ludzki w negocjacjach – emocje, percepcja, komunikacja, mowa ciała.
15. Podsumowanie zdobytych wiadomości i zaliczenie.

**Metody oceny:**

Na zaliczenie przedmiotu składają się następujące elementy:
- obecności na zajęciach oraz aktywne uczestnictwo w zajęciach (elementach warsztatowych, casy study, udział w dyskusjach)
- uzyskanie pozytywnej oceny z zaliczenia pisemnego z pytaniami otwartymi i/lub w formie pytań testowych jednokrotnego wyboru

Ocena za przedmiot
Ocena Student, który zaliczył przedmiot (moduł) wie / umie / potrafi:
3.0 Uzyskał co najmniej 40% maksymalnej łącznej liczby punktów ze wszystkich kolokwiów i zaliczył wszystkie kolokwia oraz wykazał się obecnością oraz aktywnością na zajęciach.
3.5 Uzyskał co najmniej 50% maksymalnej łącznej liczby punktów ze wszystkich kolokwiów i zaliczył wszystkie kolokwia oraz wykazał się obecnością na zajęciach.
4.0 Uzyskał co najmniej 65% maksymalnej łącznej liczby punktów ze wszystkich kolokwiów i zaliczył wszystkie kolokwia oraz wykazał się obecnością oraz aktywnością na zajęciach.
4.5 Uzyskał co najmniej 75% maksymalnej łącznej liczby punktów ze wszystkich kolokwiów i zaliczył wszystkie kolokwia oraz wykazał się obecnością oraz aktywnością na zajęciach.
5.0 Uzyskał co najmniej 80% maksymalnej łącznej liczby punktów ze wszystkich kolokwiów i zaliczył wszystkie kolokwia oraz wykazał się obecnością oraz aktywnością na zajęciach.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Literatura podstawowa:
1. R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, PWE 2009
2. W. Ury Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE 2009
3. Rządca R.A., Wujec P. Negocjacje PWE Warszawa 1998
4. M. Tabarnecka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Oficyna a Wlters Kluwer business 2009
Literatura uzupełniająca:
1. J. Waszkiewicz Jak Polak z Polakiem. Szkice o kulturze negocjowania PWN 1997
2. K. Bargiel-Matusiewicz, Negocjacje i mediacje, PWE, 2007
3. Winch, S. Winch, Negocjacje. Jednostka organizacja, kultura, DIFIN 2010
4. K. Bargiel-Matusiewcz, Negocjacje i mediacje, PWE 2010

**Witryna www przedmiotu:**

--

**Uwagi:**

brak

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt W\_01:**

Ma uporządkowaną wiedzę o istocie konfliktu, jego dynamice i możliwościach rozwoju sytuacji konfliktowych w jednostkach administracji

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01 , K\_W02 , K\_W03

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W01, S1A\_W05, S1A\_W07, S1A\_W01, S1A\_W02, S1A\_W04, S1A\_W05, S1A\_W06, S1A\_W07, S1A\_W08, S1A\_W01, S1A\_W02, S1A\_W03, S1A\_W04, S1A\_W05, S1A\_W07, S1A\_W08, S1A\_W09

**Efekt W\_02:**

Ma podstawową wiedzę dotyczącą komunikowania się interpersonalnego i społecznego w administracji publicznej w sytuacjach konfliktowych

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01 , K\_W02

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W01, S1A\_W05, S1A\_W07, S1A\_W01, S1A\_W02, S1A\_W04, S1A\_W05, S1A\_W06, S1A\_W07, S1A\_W08

**Efekt W\_03:**

Ma wiedzę o uwarunkowaniach sytuacji konfliktowych w jednostkach administracji i możliwościach ich rozwiązywania

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01 , K\_W07

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W01, S1A\_W05, S1A\_W07, S1A\_W11

**Efekt W\_04:**

Ma uporządkowaną wiedzę o różnych sposobach i procedurach rozwiązywania konfliktów w administracji

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01 , K\_W04

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W01, S1A\_W05, S1A\_W07, S1A\_W03, S1A\_W07, S1A\_W09, S1A\_W11

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt U\_01:**

Potrafi dokonać obserwacji i interpretacji otaczających go zjawisk społecznych w zakresie sytuacji konfliktowych w jednostkach administracji

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach oraz rozwiązywanie casy study w trakcie zajęć.
Udział w dyskusjach i elementach warsztatowych.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01, K\_U02

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U03, S1A\_U05, S1A\_U06, S1A\_U07, S1A\_U08, S1A\_U09, S1A\_U10, S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U04, S1A\_U06, S1A\_U07

**Efekt U\_02:**

Potrafi posługiwać się poznanymi zasadami, teoriami i konstrukcjami w zakresie rozwiązywania konfliktów i prowadzenie negocjacji w administracji

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach oraz rozwiązywanie casy study w trakcie zajęć.
Udział w dyskusjach i elementach warsztatowych.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01, K\_U02

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U03, S1A\_U05, S1A\_U06, S1A\_U07, S1A\_U08, S1A\_U09, S1A\_U10, S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U04, S1A\_U06, S1A\_U07

**Efekt U\_03:**

Potrafi wykorzystać poznane teorie i konstrukcje do analizy podstawowych problemów i rozwiązywania konfliktów oraz sporów w administracji.

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach oraz rozwiązywanie casy study w trakcie zajęć.
Udział w dyskusjach i elementach warsztatowych.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U05, K\_U09

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_U03, S1A\_U05, S1A\_U06, S1A\_U07, S1A\_U08, S1A\_U01, S1A\_U03, S1A\_U04, S1A\_U07, S1A\_U08

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt K\_01:**

Ma przekonanie o sensie, wartości i potrzebie podejmowania działań w zakresie rozwiązywania konfliktów w jednostkach administracji.

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach oraz rozwiązywanie casy study w trakcie zajęć. Udział w dyskusjach i elementach warsztatowych.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K01, K\_K09

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K01, S1A\_K02, S1A\_K03, S1A\_K04, S1A\_K05, S1A\_K07, S1A\_K03, S1A\_K04, S1A\_K06

**Efekt K\_02:**

Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie konieczność dalszego doskonalenia się zawodowego w zakresie wiedzy dotyczącej organów administracji publicznej

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej o zróżnicowanych pytaniach oraz rozwiązywanie casy study w trakcie zajęć. Udział w dyskusjach i elementach warsztatowych.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K01, K\_K03

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K01, S1A\_K02, S1A\_K03, S1A\_K04, S1A\_K05, S1A\_K07, S1A\_K04, S1A\_K06