

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacji i mediacji w administracji - wykład , PG_00136364						
Kierunek studiów	Administracja (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			angielski polski		
Semestr studiów	1	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr hab. Tomasz Widlak					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr hab. Tomasz Widlak					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach		Praca własna studenta		RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	20	0.0		30.0		50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest kompleksowe zapoznanie studentów z teoretycznymi podstawami alternatywnych metod rozwiązywania sporów (Alternative Dispute Resolution - ADR), ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji i mediacji w administracji. W trakcie wykładu zostaną zaprezentowane elementy badań interdyscyplinarnych prowadzonych w naukach społecznych i prawoznawstwie nad negocjacjami i mediacjami. Celem zajęć będzie również zapoznanie studentów z technikami i strategiami negocjacji prawnych oraz technikami mediacji a także rozwijanie i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[ADMINL3_KK02] odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, doceniając rolę wiedzy w rozwiązywaniu problemów zawodowych		docenia rolę wiedzy o alternatywnych metodach rozwiązywania sporów w rozwiązywaniu konfliktów międzyludzkich		[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta		
	[ADMINL3_UW01] potrafi dokonać obserwacji i interpretacji zjawisk społecznych, analizuje ich powiązania z różnymi obszarami działalności administracyjnej		potrafi dokonać interpretacji konfliktów interesów między osobami i podejmować skutecznie próby ich uzgodnienia		[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych		
	[ADMINL3_WG02] ma podstawową wiedzę na temat przedmiotu regulacji poszczególnych gałęzi prawa		ma podstawową wiedzę na temat negocjacji i mediacji		[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja		

Treści przedmiotu	<p>1. Pojęcie alternatywnego rozwiązywania sporów (ADR). Porównanie metod alternatywnych i sądowych. Miejsce negocjacji i mediacji w administracji.</p> <p>2. Etyczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji i mediacji. Rola zawodowa negocjatora i mediatora.</p> <p>3. Społeczne i psychologiczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji. Podstawy teorii komunikacji społecznej. Podstawy kognitywistyki a heurystyki poznawcze.</p> <p>4. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. Negocjacje wielokulturowe.</p> <p>5. Negocjacje i mediacje i ich prawna regulacja. Znaczenie elementów proceduralnych i formalnych w negocjacjach i mediacjach.</p> <p>6. Strategie negocjacyjne. Podstawowe techniki komunikacyjne o uniwersalnym zastosowaniu w sytuacjach konfliktowych.</p> <p>7. Techniki kooperatywne w negocjacjach (symulacje).</p> <p>8. Techniki konfrontacyjne w negocjacjach (symulacje).</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	warsztaty	100.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p> <p>Ch. Voss, Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it, 2016.</p> <p>S. Fish, Winning arguments, 2016.</p> <p>J. Stelmach, Foundations of Legal Negotiations, Copernicus Centre Press, Kraków 2014.</p> <p>R. Fisher, W. L. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Publishing Group 2011.</p> <p>J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler (red.), Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, wyd. 2, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.</p> <p>J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.</p> <p>T. Widłak, Negocjacje i mediacje z perspektywy prawoznawstwa, [w:] A. Szmyt, J. Boszycki, J. Stelina, W. M. Iwanow (red.) Aktualne problemy prawa Polski i Ukrainy, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.</p> <p>M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.</p>		

	Uzupełniająca lista lektur	<p>P. Rybiński, K. Zeidler, Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć, wyd. 2, Warszawa 2018.</p> <p>S. Kubsik, Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji, C. H. Beck, Warszawa 2015.</p> <p>A. Zienkiewicz, Holizm prawniczy z perspektywy Comprehensive Law Movement, Difin, Warszawa 2018.</p>
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.