

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacji i mediacji w administracji - wykład , PG_00136364						
Kierunek studiów	Administracja (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	1		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	1		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Tomasz Wiślak				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
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_WG01] w zaawansowanym stopniu jest w stanie zdefiniować nauki o prawie oraz o administracji i polityce, a także zna właściwe dla nich pojęcia oraz terminologię	zna pojęcia i terminologię dotyczącą negocjacji w naukach prawnych oraz o administracji i polityce	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[ADMINL3_WG03] w zaawansowanym stopniu jest w stanie scharakteryzować ustrój władzy publicznej (krajowej, samorządowej, a także unijnej), strukturę administracji oraz sposób powoływania organów oraz ich kompetencje i domeny, w których działają, a także uwarunkowania prawne i organizacyjne funkcjonowania administracji	zna wpływ negocjacji na uwarunkowania prawne i organizacyjne funkcjonowania administracji publicznej	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[ADMINL3_KK01] ma świadomość roli wiedzy w rozwiązywaniu problemów, a także konieczności korzystania z wiedzy eksperckiej - w tym w postaci poglądów doktryny oraz judykatury - w sytuacjach, które przekraczają możliwości samodzielnego rozwiązania problemu	ma świadomość roli wiedzy w rozwiązywaniu problemów będących przedmiotem negocjacji, w tym zna model negocjacji opartych o zasady i możliwość sięgania do wiedzy eksperckiej w ich toku	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ADMINL3_WK04] zna i rozumie aktualne dylematy dotyczące sposobu funkcjonowania w sferze państwa i administracji instytucji prawa materialnego i procesowego, ponadto identyfikuje podstawowe zjawiska zachodzące w gospodarce rynkowej oraz ekonomii, w tym zna i rozumie podstawowe zasady dotyczące finansów publicznych oraz funkcjonowania różnych form przedsiębiorczości.	zna i rozumie aktualne dylematy sposobu funkcjonowania w sferze państwa i administracji instytucji negocjacji i polubownego rozwiązywania sporów	[SW5] realizacja zadania problemowego
Treści przedmiotu	1. Pojęcie alternatywnego rozwiązywania sporów (ADR). Porównanie metod alternatywnych i sądowych. Miejsce negocjacji i mediacji w administracji. 2. Etyczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji i mediacji. Rola zawodowa negocjatora i mediatora. 3. Społeczne i psychologiczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji. Podstawy teorii komunikacji społecznej. Podstawy kognitywistyki a heurystyki poznawcze. 4. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. Negocjacje wielokulturowe. 5. Negocjacje i mediacje i ich prawna regulacja. Znaczenie elementów proceduralnych i formalnych w negocjacjach i mediacjach. 6. Strategie negocjacyjne. Podstawowe techniki komunikacyjne o uniwersalnym zastosowaniu w sytuacjach konfliktowych. 7. Techniki kooperatywne w negocjacjach (symulacje). 8. Techniki konfrontacyjne w negocjacjach (symulacje).		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	udział w symulacjach negocjacji	100.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Ch. Voss, Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it, 2016. S. Fish, Winning arguments, 2016. J. Stelmach, Foundations of Legal Negotiations, Copernicus Centre Press, Kraków 2014. R. Fisher, W. L. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Publishing Group 2011. J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler (red.), Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, wyd. 2, Wolters Kluwer, Warszawa 2016. J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018. 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. M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.
	Uzupełniająca lista lektur	P. Rybiński, K. Zeidler, Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć, wyd. 2, Warszawa 2018. S. Kubsik, Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji, C. H. Beck, Warszawa 2015. A. Zienkiewicz, Holizm prawniczy z perspektywy Comprehensive Law Movement, Difin, Warszawa 2018.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.