

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki negocjacji i mediacji w administracji - wykład, PG_00179010						
Kierunek studiów	Administracja (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć				
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		3.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Tomasz Widlak				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr hab. Tomasz Widlak				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		0.0		60.0	75
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_WG02] ma podstawową wiedzę na temat przedmiotu regulacji poszczególnych gałęzi prawa		ma podstawową wiedzę na temat negocjacji i mediacji		[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja		
	[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_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		

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	<table><tr><td>Sposób oceniania (składowe)</td><td>Próg zaliczeniowy</td><td>Składowa oceny końcowej</td></tr><tr><td>warsztaty</td><td>100.0%</td><td>100.0%</td></tr></table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	warsztaty	100.0%	100.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
warsztaty	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. Widlak, 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.