**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:**

A13\_TNMA

**Semestr nominalny:**

5 / rok ak. 2014/2015

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

praca studenta na zajęciach 15 godz. Samodzielna praca studenta (studiowanie literatury) 30 godz.

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

2

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

2

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

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

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

brak

**Cel przedmiotu:**

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:**

Treści programowe:
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 protransakcyjnych
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. Negocjacje precedensu (3) – analiza praktyk i przykładów, (case study).
14. Problem ludzki w negocjacjach – emocje, percepcja, komunikacja, mowa ciała.
15. Podsumowanie zdobytych wiadomości i zaliczenie.

**Metody oceny:**

uzyskanie pozytywnej oceny z zaliczenia pisemnego w formie pytań testowych jednokrotnego wyboru

**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
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.

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01

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

**Efekt W\_02:**

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

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01 , K\_W06

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

**Efekt W\_03:**

Ma wiedzę o uwarunkowaniach sytuacji konfliktowych i możliwościach ich rozwiązywania

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01

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

**Efekt W\_04:**

Ma uporządkowaną wiedzę o różnych sposobach i procedurach rozwiązywania konfliktów i o strategiach negocjacyjnych.

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01

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

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt U\_01:**

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

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01, K\_U02, K\_U05, K\_U06, K\_U08, K\_U09

**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, S1A\_U03, S1A\_U05, S1A\_U06, S1A\_U07, S1A\_U08, S1A\_U06, S1A\_U08, S1A\_U09, S1A\_U10, S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U04, S1A\_U06, S1A\_U07, S1A\_U01, S1A\_U03, S1A\_U04, S1A\_U07, S1A\_U08

**Efekt U\_02:**

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

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01, K\_U02, K\_U05, K\_U06, K\_U08

**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, S1A\_U03, S1A\_U05, S1A\_U06, S1A\_U07, S1A\_U08, S1A\_U06, S1A\_U08, S1A\_U09, S1A\_U10, S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U04, S1A\_U06, S1A\_U07

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt K\_01:**

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

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K02, K\_K03, K\_K09

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

**Efekt K\_02:**

Ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób profesjonalny w zakresie rozwiązywania konfliktów
i świadomość występujących dylematów i problemów etycznych w ich rozwiązywaniu

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne w formie testowej

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K02, K\_K03, K\_K05, K\_K09

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