

Techniki negocjacji i mediacji w administracji - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Techniki negocjacji i mediacji w administracji
Kod przedmiotu	14.9-WX-AdP-TNIMWA-K-14_pNadGen1UP7E
Wydział	Wydział Prawa i Administracji
Kierunek	Administracja
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2020/2021

Informacje o przedmiocie	
Semestr	5
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	<ul style="list-style-type: none">• dr Norbert Banaszak• dr Artur Doliński

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Konwersatorium	30	2	18	1,2	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Zapoznanie z wybranymi aspektami konfliktu w sytuacjach społecznych i zawodowych oraz pokazanie możliwości jego rozwiązywania w wyniku negocjacji i mediacji. Celem kształcenia jest przekazanie wiedzy z zakresu radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, jakie pojawić się mogą nie tylko w organizacjach publicznych, lecz także w różnych sytuacjach z życia codziennego. Kształcenie zmierza do wykształcenia umiejętności zauważania sytuacji konfliktowych, odkrycia ich natury oraz wykorzystania znajomości sposobów ich rozwiązywania. Po zakończeniu szkolenia student powinien posiadać umiejętność przygotowania, prowadzenia i zakończenia procesu negocjacji. Serie ćwiczeń praktycznych pozwolą studentowi nabyć także praktyczne umiejętności skutecznej komunikacji, zachowania się w sytuacjach konfliktowych, wykorzystania różnych metod i technik negocjacji i mediacji oraz prowadzenia negocjacji w różnych sytuacjach życiowych

Wymagania wstępne

brak wymagań wstępnych

Zakres tematyczny

Racjonalność i irracjonalność sytuacji konfliktowych

Istota konfliktu w wybranych sytuacjach społecznych i zawodowych

Konflikty a sytuacje kryzysowe

Istota i cele negocjacji

Metody i strategie negocjacyjne

Negocjacje w sytuacjach ostrego stresu psychicznego – próba nakreślenia modeli skutecznego reagowania

Typowe błędy w negocjacjach i rozwiązywanie konfliktów

Negocjacje a mediacje – podobieństwa i różnice

Istota mediacji

Metody i techniki mediacyjne

Cechy dobrego mediatora i negocjatora

Metody kształcenia

Efekty kształcenia i metody weryfikacji osiągnięcia efektów kształcenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
zna procesy komunikowania interpersonalnego i społecznego występujące w administracji, identyfikuje i charakteryzuje sytuacje konfliktowe	<ul style="list-style-type: none">• K_W15	<ul style="list-style-type: none">• kolokwium	<ul style="list-style-type: none">• Konwersatorium
dobiera i operuje właściwymi technikami w zakresie negocjacji i mediacji w rozmaitych okolicznościach zawodowych i społecznych.	<ul style="list-style-type: none">• K_U15	<ul style="list-style-type: none">• bieżąca kontrola na zajęciach	<ul style="list-style-type: none">• Konwersatorium
wykazuje kreatywność w sytuacjach społecznych i zawodowych w zakresie komunikowania rozładowywania konfliktów poprzez proces negocjacji	<ul style="list-style-type: none">• K_K07	<ul style="list-style-type: none">• obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	<ul style="list-style-type: none">• Konwersatorium

Warunki zaliczenia

Konwersatoria – na ocenę z ćwiczeń składają się wyniki osiągnięte na kolokwiach (80%) , aktywność na zajęciach (20%) . Warunkiem koniecznym zaliczenia jest udział studenta w treningu symulacyjnym sytuacji mediacyjnej i negocjacyjnej

Literatura podstawowa

1. M. Tabernacka, *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
2. Bargiel-Matusiewicz K., *Negocjacje i mediacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
3. Greenstone R J.L; Leviton S.C. *Interwencja kryzysowa* Gdańsk 2004 GWP
4. Rządca R.A.; Wujec P.: *Negocjacje*. Warszawa 2001 PWE

Literatura uzupełniająca

1. Fowler Alan, *Jak skutecznie negocjować*, Petit, Warszawa 1997.
2. K. Bargiel-Matusiewicz, *Negocjacje i mediacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007,

Uwagi

Zmodyfikowane przez mgr Andrzej Tatara (ostatnia modyfikacja: 14-04-2020 12:10)