*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia 2021-2024**

*(skrajne daty*)

Rok akademicki 2023/2024

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Podstawy negocjacji i mediacji w administracji |
| Kod przedmiotu\* | PRA19 |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Kolegium Nauk Społecznych UR |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Kolegium Nauk Społecznych UR |
| Kierunek studiów | Administracja |
| Poziom studiów | Studia I stopnia |
| Profil | Praktyczny |
| Forma studiów | Stacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | Rok III, semestr VI |
| Rodzaj przedmiotu | Obowiązkowy |
| Język wykładowy | Język polski |
| Koordynator | dr hab. Władysław Wlaźlak, prof. UR |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | dr Jan Plis, dr Marta Paszek |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| VI | 15 | 15 |  |  |  |  |  |  | 2 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

x zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Wykład – egzamin ; forma pisemna (test)

ćwiczenia – zaliczenie – kolokwium (test)

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Podstawowa wiedza z zakresu psychologii, socjologii, komunikacji i prawa administracyjnego. |

3. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | *Zapoznanie studentów z wiedzą dotyczącą komunikacji interpersonalnej, psychologii konfliktu oraz negocjacji i mediacji. Celem wykładu jest przekazanie wiedzy z zakresu radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, jakie pojawić się mogą nie tylko w organizacjach publicznych, lecz także w różnych sytuacjach życiowych i zawodowych. Student powinien poznać różne metody i techniki negocjacji i mediacji. Powinien być przygotowany do samodzielnego prowadzenia negocjacji.* |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| EK­\_01 | wymienia i charakteryzuje główne techniki negocjacji | K\_W01, K\_W07 |
| EK\_02 | definiuje, charakteryzuje i wyjaśnia podstawowe pojęcia związane z negocjacją i mediacją | K\_W08, K\_U01 K\_U03 |
| EK\_03 | wskazuje, dobiera modele i style negocjacji w zależności od zaistniałej sytuacji konfliktowej | K\_W09 |
| EK\_04 | poddaje krytyce poszczególne metody i techniki negocjacji, potrafi przedstawiać własne stanowisko wobec zaistniałych uwarunkowań | K\_U06 |
| EK\_05 | zauważa powstanie sytuacji konfliktowych, odkrywa ich naturę, rozpoznaje przyczyny i wykorzystuje znajomość sposobów ich rozwiązywania | K\_U08 |
| EK\_06 | nabywa zasadnicze umiejętności przygotowania, prowadzenie i zakończenia negocjacji | K\_U07, K\_U08, K\_U11, K\_U13 |
| EK\_07 | nabywa i rozwija umiejętność skutecznej komunikacji | K\_U15, K\_K02 |
| EK\_08 | dyskutuje o pojęciach i instytucjach związanych z negocjacją i mediacją | K\_K04 |
| EK\_09 | zachowuje otwartość na poglądy i postawy | K\_K07, K\_K08 |
| EK\_10 | wykorzystuje poznane metody i techniki w różnych sytuacjach życiowych | K\_U17, K\_K04 |

**3.3 Treści programowe**

1. Problematyka wykładu

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Konflikty, ich geneza i rodzaje. Zarządzanie konfliktami |
| Negocjacje i ich istota. Modele negocjacji. Negocjacje w sferze publicznej |
| Mediacje i ich rodzaje. Koncyliacja. Rola mediatora |
| Podstawy prawne negocjacji i mediacji w sferze publicznej |
| Mediacje i negocjacje a struktury administracji publicznej |
| Formy i metody działania administracji stosowane w negocjacjach i mediacjach |
| Zakres przedmiotowy negocjacji w sferze publicznej:   1. negocjacje prowadzące do zawarcia umów publiczno-prawnych, 2. negocjacje w ramach stosunków cywilnoprawnych zawieranych przez podmioty w sferze publicznej, 3. negocjacje w strukturach administracji publicznej,   negocjacje w stosunkach z obywatelami i adresatami działań administracji |
| Zakres przedmiotowy działań mediacyjnych w sferze publicznej:   1. mediacje przed sądem administracyjnym, 2. mediacje w postępowaniu cywilnym |
| Mediacje w postępowaniu administracyjnym i przed organem administracji:   1. mediacje prowadzące do zawarcia ugody administracyjnej, 2. mediacje prowadzone przy zawieraniu umów regulowanych przepisami prawa materialnego |
| Mediacje w świetle prawa karnego i procedury karnej |
| Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji w sferze publicznej |
| Uwarunkowania procesu negocjacji i mediacji w sferze publicznej |
| Metody i techniki perswazji oraz wywierania wpływu |
| Strategie i techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach |
| Sporządzanie dokumentów podczas negocjacji i mediacji |

1. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Konflikty, ich geneza i rodzaje. Zarządzanie konfliktami |
| Negocjacje i ich istota. Modele negocjacji. Negocjacje w sferze publicznej |
| Mediacje i ich rodzaje. Koncyliacja. Rola mediatora |
| Podstawy prawne negocjacji i mediacji w sferze publicznej |
| Mediacje i negocjacje a struktury administracji publicznej |
| Formy i metody działania administracji stosowane w negocjacjach i mediacjach |
| Zakres przedmiotowy negocjacji w sferze publicznej:   1. negocjacje prowadzące do zawarcia umów publiczno-prawnych, 2. negocjacje w ramach stosunków cywilnoprawnych zawieranych przez podmioty w sferze publicznej, 3. negocjacje w strukturach administracji publicznej,   negocjacje w stosunkach z obywatelami i adresatami działań administracji |
| Zakres przedmiotowy działań mediacyjnych w sferze publicznej:   1. mediacje przed sądem administracyjnym, 2. mediacje w postępowaniu cywilnym |
| Mediacje w postępowaniu administracyjnym i przed organem administracji:   1. mediacje prowadzące do zawarcia ugody administracyjnej, 2. mediacje prowadzone przy zawieraniu umów regulowanych przepisami prawa materialnego |
| Mediacje w świetle prawa karnego i procedury karnej |
| Komunikacja w procesie negocjacji i mediacji w sferze publicznej |
| Uwarunkowania procesu negocjacji i mediacji w sferze publicznej |
| Metody i techniki perswazji oraz wywierania wpływu |
| Strategie i techniki stosowane w negocjacjach i mediacjach |
| Sporządzanie dokumentów podczas negocjacji i mediacji |

3.4 Metody dydaktyczne

Wykład:

Wykład prezentujący ww. treści merytoryczne wraz z analizą i interpretacją studiów przypadku.

Ćwiczenia- prowadzone metodą konwersatoryjną, wymagające samodzielnego uprzedniego zapoznania się z teoretycznymi aspektami zagadnień omawianych na poszczególnych zajęciach. Praca w grupach, analiza przypadków, dyskusja.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| Ek \_ 01 | egzamin pisemny | w |
| Ek\_ 02 | egzamin pisemny | w |
| Ek\_ 03 | egzamin pisemny | w |
| Ek\_ 04 | egzamin pisemny | w |
| Ek\_ 05 | kolokwium | ćw. |
| Ek\_ 06 | kolokwium | ćw. |
| Ek\_ 07 | egzamin pisemny | w |
| Ek\_ 08 | kolokwium | ćw. |
| Ek\_ 09 | kolokwium | ćw. |
| Ek\_ 10 | obserwacja w trakcie zajęć | w |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| wykład - znajomość zagadnień objętych wykładem i literaturą obowiązkową.  *Test składa się z 30 pytań otwartych i jednokrotnego wyboru; maksymalna ilość punktów do zdobycia – 30 pkt. Czas trwania testu – 30 minut.*  ćwiczenia – ocena końcowa jest wypadkową:  - aktywności na zajęciach,  - pracy w grupach,  - oceny z kolokwium pisemnego (test składa się z 10 pytań jednokrotnego wyboru;  maksymalna liczba punktów do zdobycia: 10 pkt). |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów | Wykład – 15 godz.; Ćwiczenia – 15 godz. |
| Inne z udziałem nauczyciela  (udział w konsultacjach, egzaminie) | 5 godz. |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta  (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.) | 25 godz. |
| SUMA GODZIN | 60 godz. |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 2 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | Nie dotyczy |
| zasady i formy odbywania praktyk | Nie dotyczy |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:   * *Mediacje. Teoria i praktyka*, pod red. E. Gmurzyńskiej i R. Morka. Warszawa 2018. * Tabernacka M.: *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*. Warszawa 2018. * Zarys metodyki pracy mediatora w sprawach cywilnych. Pod red. A. Arkuszewskiej i J. Plisa. Warszawa 2014. * Benedikt A.: Negocjacje i mediacje w administracji. Wrocław 2006. * Kmieciak Z.: Mediacja i koncyliacja w prawie administracyjnym. Kraków 2004. |
| Literatura uzupełniająca:   * Bargiel-Matusewicz K.: *Negocjacje i mediacje*. Warszawa 2007. * Cialdini R.: *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk 1994. * Dawson R.: *Sekrety udanych negocjacji*. Poznań 1999. * Doliński D.: *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa 2006. * Winch A., Winch S.: *Negocjacje*. Wyd. 2 Warszawa 2010. |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)