



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez  
Unię Europejską w ramach  
Europejskiego Funduszu  
Społecznego

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



<b>Nazwa przedmiotu</b>		<b>Kod ECTS</b>	
Techniki negocjacji i mediacji w administracji		14.4.0093	
<b>Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot</b>			
null			
<b>Studia</b>			
<b>wydział</b>	<b>kierunek</b>	<b>poziom</b>	<b>pierwszego stopnia</b>
Wydział Prawa i Administracji	Administracja	forma	niestacjonarne (zaoczne)
		moduł	wszystkie
		specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
<b>Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)</b>			
dr Tomasz Widlak			
<b>Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin</b>		<b>Liczba punktów ECTS</b>	
<b>Formy zajęć</b>		3	
Wykład		20 h wykładu - 0,5 ECTS	
<b>Sposób realizacji zajęć</b>		30 h konsultacji - 1 ECTS	
zajęcia w sali dydaktycznej		40 h praca własna studenta - 1,5 ECTS	
<b>Liczba godzin</b>			
Wykład: 20 godz.			
<b>Cykl dydaktyczny</b>			
2018/2019 zimowy			
<b>Status przedmiotu</b>		<b>Język wykładowy</b>	
fakultatywny (do wyboru)		polski	
<b>Metody dydaktyczne</b>		<b>Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gry symulacyjne</li> <li>- Wykład konwersatoryjny</li> <li>- Wykład z prezentacją multimedialną</li> </ul>		<b>Sposób zaliczenia</b>	
		Zaliczenie na ocenę	
		<b>Formy zaliczenia</b>	
		wykonanie pracy zaliczeniowej - przeprowadzenie badań i prezentacja ich wyników	
		<b>Podstawowe kryteria oceny</b>	
		Stopień opanowania wiedzy i umiejętności będzie mierzony wartością procentową, przy czym końcowa ocena będzie wynikać ze skali:	
		bardzo dobry (5,0) - 91% i więcej	
		dobry plus (4,5) - 81% -90%	
		dobry (4,0) - 71% - 80%	
		dostateczny plus (3,5) - 61%-70%	
		dostateczny (3,0) - 51%-60%	
		niedostateczny (2,0) - 50% i mniej	
<b>Sposób weryfikacji założonych efektów kształcenia</b>			
Wszystkie zakładane efekty kształcenia weryfikowane w trakcie zajęć oraz podczas zaliczenia przedmiotu.			
<b>Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi</b>			
<b>A. Wymagania formalne</b>			
brak			
<b>B. Wymagania wstępne</b>			
brak			
<b>Cele kształcenia</b>			

Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z elementarną wiedzą dotyczącą prowadzenia negocjacji i mediacji w obszarze prawa i administracji publicznej. Ćwiczenia i przykłady mają na celu ukształtowanie podstawowych umiejętności i postaw negocjacyjnych oraz mediacyjnych. Poruszone zagadnienia stanowią podstawę do dalszego samodzielnego zgłębiania wiedzy w przedmiotowym zakresie.

## Treści programowe

Treści programowe:

1. Pojęcie negocjacji i mediacji. Rola negocjatora oraz mediatora, rola prawnika i administratywisty na współczesnym rynku usług 2. Etyka sposobów prowadzenia negocjacji i mediacji. Etyka rezultatu. Etyka negocjatora 3. Modele, style i fazy negocjacji 4. Przygotowanie do negocjacji. Stanowisko negocjacyjne. Czas i przestrzeń w negocjacjach 5. Taktyki miękkie i twarde w negocjacjach 6. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. Heurystyki poznawcze a poprawna komunikacja w negocjacjach i mediacjach 7. Zasady mediacji. Specyfika mediacji w wybranych obszarach prawa i w administracji publicznej 8. Porównanie negocjacji i mediacji z innymi sposobami rozwiązywania konfliktów w prawie 9.

Symulacje

## Wykaz literatury

Wykaz literatury:

1. J. Stelmach, B. Brożek, Sztuka negocjacji prawniczych, Warszawa 2011.
2. J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, Warszawa 2016.
3. T. Reiman, Potęga mowy ciała, Wyd. Helion, Warszawa 2010.
4. R. Mayer, Jak wygrać każde negocjacje, MT Biznes, Warszawa 2012.
5. A. Jakubiak-Mirończuk, Negocjacje dla prawników, Warszawa 2010.
6. M. Tabernacka, Negocjacje i Mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, 2009.
7. D. Kahneman, Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym, Media Rodzina, Warszawa 2012.

## Efekty kształcenia

### (obszarowe i kierunkowe)

### Wiedza

Student opisuje zasady kierujące negocjacjami oraz mediacjami w ujęciu modelowym, charakteryzuje rolę negocjatora i mediatora zarówno w sferze prawa prywatnego jak i publicznego, rozróżnia i wymienia modele, style i fazy negocjacji. Zna podstawowe zasady prowadzenia mediacji i ich zastosowanie w sferze administracji publicznej.

### Umiejętności

Student samodzielnie przygotowuje stanowisko negocjacyjne, planuje strategię negocjacyjną, dobiera adekwatne do sytuacji techniki negocjacyjne, prawidłowo i w sposób przekonujący dobiera oraz prezentuje argumenty, analizuje i rozpoznaje stanowisko partnera w negocjacjach. Student rozpoznaje sytuacje konfliktowe umożliwiające zastosowanie technik negocjacyjnych i mediacyjnych.

### Kompetencje społeczne (postawy)

Student współpracuje i angażuje się w pracę zespołu negocjacyjnego, wykazuje kreatywność i przejmuje inicjatywę w formułowaniu argumentów, świadomie rozpoznaje i wykorzystuje środki przekazu pozawerbalnego, dba o retoryczną poprawność wypowiedzi, wykazuje odpowiedzialność za zachowanie zasad etycznych dyskursu.

## Kontakt

[http://prawo.ug.edu.pl/pracownik/3151/tomasz\\_widlak](http://prawo.ug.edu.pl/pracownik/3151/tomasz_widlak)