

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Komunikacja interpersonalna i techniki negocjacji**

Nazwa w języku angielskim: **Interpersonal communication and negotiation techniques**

Karta przedmiotu ważna od roku akademickiego: **2026/2027**

Kierunek studiów: **Administracja**

Poziom studiów: **studia I stopnia**

Forma studiów: **studia niestacjonarne**

Profil: **praktyczny**

Specjalność: **Administracja samorządowa, Administracja w biznesie**

Język wykładowy: **polski**

Jednostka prowadząca: **Wydział Nauk Społecznych i Technicznych**

Opiekun przedmiotu: **dr hab. Rafał Czachor, prof. UJW**

OBCIĄŻENIE STUDENTA

	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium
Liczba godzin zajęć dydaktycznych organizowanych przez uczelnię			18
Liczba godzin całkowitego nakładu pracy studenta			75
Forma zaliczenia			Zaliczenie na ocenę
Liczba punktów ECTS			3

WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

Brak.

CELE PRZEDMIOTU

C1	Zapoznanie studentów z podstawową terminologią komunikacji interpersonalnej, istotą mediacji i negocjacji.
C2	Nabywanie przez studentów umiejętności z zakresu komunikacji interpersonalnej i prowadzenia mediacji i negocjacji.
C3	Nabywanie umiejętności wykorzystywania wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej oraz metod i technik stosowanych w pracy przez negocjatora i mediatora zgodnie z zasadami etyki.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA – PEU	
Z zakresu wiedzy:	
PEU_W01	Student zna podstawową terminologię, istotę, cele, zasady, style, rodzaje, metody i techniki stosowane w mediacjach i negocjacjach oraz komunikacji interpersonalnej i stosunkach międzyludzkich.
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Student posiada umiejętności w zakresie prowadzenia mediacji i negocjacji z wykorzystaniem wiedzy z zakresu komunikacji interpersonalnej, potrafi opracować scenariusze przygotowania w zakresie prowadzenia mediacji i negocjacji. Prezentuje własne koncepcje i sugestie w zakresie zmian. Wspiera je spójną i logiczną argumentacją.
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Student wyposażony w wiedzę z zakresu negocjacji i mediacji, z elementami komunikacji interpersonalnej, jest gotowy do podejmowania indywidualnych i zespołowych działań w tym obszarze, postępuje w sposób odpowiedzialny, zgodnie z zasadami etyki, jest zdolny do porozumiewania się we współpracy z innymi.

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć: konwersatorium		Liczba godzin
K1	Wprowadzenie w problematykę negocjacji: istota, definicje, cel, rodzaje, fazy, zasady, style i strategię (negocjacje twarde, miękkie i zasadnicze). Harvardzki model negocjacji. Typy partnerów negocjacyjnych – trudny klient w administracji publicznej. Cechy, umiejętności i kompetencje dobrego negocjatora. Etyka w negocjacjach. Komunikacja interpersonalna – zagadnienia wstępne.	2
K2	Taktyki manipulacyjne i techniki w negocjacjach - ćwiczenia.	3
K3	Mediacje jako sposób rozwiązywania konfliktów z udziałem mediatora (konflikt, definicje, obszary zastosowania, zasady, cel, rola mediatora, efekty, rodzaje, przebieg mediacji, koszty, uregulowania prawne w Polsce i innych krajach UE).	2
K4	Warsztat umiejętności komunikacji interpersonalnej - ćwiczenia.	3
K5	Mediacja w sprawach nieletnich (istota i znaczenie mediacji, podstawa prawna i ustawowe przesłanki kierowania spraw do mediacji, pozaustawowe przesłanki, podmioty uprawnione do kierowania mediacji, wpływ mediacji na podejmowane decyzje procesowe w jego sprawie, znaczenie mediacji, zobowiązanie do naprawienia szkody rodziców lub opiekunów nieletniego, koszty postępowania) - ćwiczenia. Mediacje w sprawach karnych (zasady postępowania, podstawy prawne zastosowania procedury mediacyjnej w państwach UE, mediacja w polskim postępowaniu karnym, kierowanie spraw do mediacji, znaczenie i cel mediacji) - ćwiczenia.	2
K6	Mediacja w sprawach rodzinnych (charakterystyka konfliktu rodzinnego, przedmiot mediacji, przeciwwskazania do mediacji, zasady mediacji, czas trwania mediacji, ugoda, protokół i porozumienie rodzicielskie, koszty postępowania mediacyjnego, plan rodzicielski) – ćwiczenia. Mediacja w sprawach cywilnych (przyczyny zainteresowania mediacją, różne podstawy prowadzenia mediacji, umowa o mediację, mediacje prowadzone na podstawie skierowania sądu, istota i znaczenie mediacji, ugoda mediacyjna i jej znaczenie, koszty związane z mediacją) – ćwiczenia.	2
K7	Warsztaty negocjacji i komunikacji interpersonalnej – gry zespołowe.	4
Razem		16

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
1.	Komputer, projektor multimedialny, prezentacja multimedialna.
2.	Praca projektowa: scenariusze zajęć warsztatowych negocjacji i mediacji (scenki) - gry zespołowe,
3.	Filmy.

**METODY I FORMY OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA**

Formy oceny (F lub P)*	Numer efektu uczenia	Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia
F (konwersatorium)	PEU_W01, PEU_U02, PEU_K03	Wypowiedź ustna, prezentacja zagadnienia, scenki, odgrywanie ról.
P (konwersatorium)	PEU_W01, PEU_U02, PEU_K03	Praca pisemna: test wiedzy. Scenka negocjacyjna w zespole projektowym

*F – ocena formująca (w trakcie semestru), P – ocena podsumowująca (na koniec semestru)

**KRYTERIA OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA**

Nr PEU	ocena dostateczna	ocena dobra	ocena bardzo dobra
PEU_W01	Student potrafi w podstawowym stopniu zdefiniować terminologię, wskazać cele negocjacji i mediacji oraz komunikacji interpersonalnej.	Student potrafi w dobrym stopniu wyjaśnić sposoby rozwiązywania konfliktów, istotę, zasady, style, strategię, rodzaje i techniki stosowane w mediacjach i negocjacjach z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej.	Student dodatkowo potrafi dokonać krytycznej oceny sposobów rozwiązywania konfliktów poprzez negocjacje i mediacje z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej.
PEU_U01	Student posiada podstawowe umiejętności dotyczące prowadzenia mediacji i negocjacji z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej.	Student potrafi w dobrym stopniu opracować scenariusze zajęć warsztatowych (scenki) w zakresie mediacji i negocjacji z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej.	Student posiada rozbudowane umiejętności na temat komunikacji, rozwiązywania konfliktów w zakresie mediacji i negocjacji z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej.
PEU_K01	Student jest gotowy do porozumiewania się, współpracy z innymi osobami z różnych środowisk na rzecz rozwiązywania różnorodnych konfliktów poprzez negocjacje i mediację z wykorzystaniem zasad komunikacji interpersonalnej.	Student potrafi w dobrym stopniu podejmować indywidualne i zespołowe działania w tym zakresie.	Student dodatkowo jest gotów postępować w sposób odpowiedzialny zgodnie z zasadami etyki negocjatora i mediatora, posługującego się umiejętnościami i wiedzą z zakresu komunikacji interpersonalnej.

LITERATURA PODSTAWOWA

1. Tabernacka M. (2018): *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa: Wolters Kluwer.
2. Camp J. (2005): *Zacznij od NIE, techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić*, Taszów: "Moderator".
3. Nęcki Z. (2005): *Negocjacje w biznesie*, Kraków: Oficyna Wydawnicza Antykwa.
4. Ury W. (2007): *Odchodząc od NIE*, Warszawa: PWE.
5. Chelpa S., Witkowski T. (2004): *Psychologia konfliktów*, Wrocław: Wydawnictwo Moderator.

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

1. Bieńkowska E. (2011): *Mediacja w sprawach nieletnich*, Warszawa: Ministerstwo Sprawiedliwości.
2. Cebula R. (2012): *Mediacja w polskim prawie cywilnym*, Warszawa: Ministerstwo Sprawiedliwości.
3. Gójska A. (2011): *Mediacja w sprawach rodzinnych*, Warszawa: Ministerstwo Sprawiedliwości.
4. Kizińczuk S. (2007): *Techniki manipulacyjne*, Gliwice: Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli Sp. z o. o.

5. Rękas A. (2011): *Mediacja w polskim prawie karnym*. Warszawa: Ministerstwo Sprawiedliwości.

ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE

1. Kirov N. *Sztuka Negocjacji*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP w Warszawie,
2. Podobas I. (2014): *Mediacje i negocjacje w pracy socjalnej*, Warszawa: Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich.
3. *Kodeks Etyki Mediatora* (2006): Polskie Centrum Mediacji w Warszawie.

MACIERZ POWIĄZANIA

EFEKTÓW UCZENIA DLA PRZEDMIOTU

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA I TECHNIKI NEGOCJACJI

Z EFEKTAMI UCZENIA NA KIERUNKU: ADMINISTRACJA

Efekt uczenia	Kod efektu kierunkowego	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne
PEU_W01	A1K_W05 A1K_W06 A1K_W08	C1	K1-K3; K5-K6	1,2, 3
PEU_U01	A1K_U02 A1K_U03 A1K_U10 A1K_U12	C2	K4; K7	1,2,3
PEU_K01	A1K_K02 A1K_K05	C3	K1- K7	1,2,3