Uczelnia Jana Wyżykowskiego

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa w języku polskim: **Techniki negocjacji i mediacji w administracji**

Nazwa w języku angielskim: **Negotiation and Mediation Techniques in Public Administration**

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

Kierunek studiów: **Administracja**

Poziom studiów: **studia I stopnia**

Forma studiów: **niestacjonarne**

Profil: **praktyczny**

Specjalność: **Administracja samorządowa**

Język wykładowy: polski

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

Opiekun przedmiotu: **dr Renata Socha**

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	Przekazanie podstawowej wiedzy z zakresu negocjacji i mediacji, ze szczególnym uwzględnieniem kontekstu administracji publicznej.
C2	Kształtowanie umiejętności praktycznego stosowania technik negocjacyjnych i mediacyjnych w sytuacjach konfliktowych w urzędach i instytucjach.
C3	Rozwijanie kompetencji komunikacyjnych i społecznych przydatnych w pracy urzędniczej, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązywania sporów i prowadzenia dialogu.

PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA – PEU

Z zakresu wiedzy:	
PEU_W01	Student rozumie znaczenie negocjacji i mediacji w administracji publicznej oraz zna podstawowe pojęcia i teorie z tego zakresu.
PEU_W02	Student zna techniki i strategie negocjacyjne i mediacyjne wykorzystywane w praktyce działania administracji.
Z zakresu umiejętności:	
PEU_U01	Student potrafi analizować sytuacje konfliktowe i dobrać odpowiednie narzędzia negocjacyjne lub mediacyjne.
PEU_U02	Student potrafi samodzielnie poprowadzić prostą symulację mediacji lub negocjacji z zastosowaniem odpowiednich technik.
Z zakresu kompetencji społecznych:	
PEU_K01	Student jest świadomy znaczenia komunikacji i współpracy w rozwiązywaniu konfliktów oraz gotów do samodzielnego rozwijania swoich kompetencji.

TREŚCI PROGRAMOWE		
Forma zajęć: konwersatorium		**Liczba godzin**
K 1	Wprowadzenie do przedmiotu: podstawy teoretyczne, podstawowe pojęcia.	**1**
K 2	Wprowadzenie do negocjacji i mediacji – znaczenie w administracji	**2**
K 3	Style i strategie negocjacyjne – BATNA, win-win, kompromis	**3**
K 4	Mediacje administracyjne – podstawy prawne, rola mediatora, etapy postępowania	**3**
K 5	Techniki komunikacji w negocjacjach i mediacjach – aktywne słuchanie, parafraza, pytania otwarte	**3**
K 6	Role grupowe – diagnostyka i znaczenie.	**3**
K 7	Symulacje i analiza przypadków – rozwiązywanie konfliktów w administracji. Prezentacje zagadnień	**3**
	Razem	**18**

STOSOWANE NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	
1.	Dyskusja moderowana z wykorzystaniem scenariuszy i analiz przypadków
2.	Dyskusja.
3.	Symulacje.
4.	Przykłady i ćwiczenia na potrzeby zajęć oraz praca własna

METODY I FORMY OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA

Formy oceny (F lub **P)***	**Numer efektu uczenia**	**Metody oceny osiągnięcia efektu uczenia**
F	PEU_W01, PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Udział w symulacjach, analiza przypadków, praca zespołowa
P	PEU_W01, PEU_W02, PEU_U01, PEU_U02, PEU_K01	Prezentacja.

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

KRYTERIA OCENY
OSIĄGNIĘCIA PRZEDMIOTOWYCH EFEKTÓW UCZENIA

Nr PEU	**ocena dostateczna**	**ocena dobra**	**ocena bardzo dobra**
PEU_W01	Student potrafi wymienić podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji i mediacji oraz zna ich ogólne zastosowanie w administracji..	Student dodatkowo rozumie podstawowe teorie i podejścia negocjacyjne, potrafi wyjaśnić znaczenie mediacji jako alternatywnej formy rozwiązywania sporów.	Student swobodnie posługuje się terminologią z zakresu negocjacji i mediacji oraz potrafi odnieść zdobytą wiedzę do praktycznych sytuacji administracyjnych.
PEU_W02	Student potrafi wskazać podstawowe techniki negocjacyjne i mediacyjne oraz rozpoznać ich zastosowanie.	Student potrafi przyporządkować konkretne techniki do odpowiednich sytuacji konfliktowych, zna ich mocne i słabe strony.	Student samodzielnie dobiera adekwatne strategie do złożonych sytuacji konfliktowych w administracji, potrafi je krytycznie ocenić i uzasadnić wybór.
PEU_U01	Student potrafi wskazać źródło konfliktu i zaproponować ogólne rozwiązanie.	Student potrafi przeanalizować sytuację konfliktową i zaproponować konkretne techniki negocjacyjne lub mediacyjne.	Student przeprowadza pełną analizę sytuacji konfliktowej, dobiera optymalne narzędzia i uzasadnia ich zastosowanie w danym kontekście.
PEU_U02	Student uczestniczy w symulacji, stosując podstawowe techniki komunikacyjne..	Student potrafi poprawnie przeprowadzić uproszczony proces mediacji lub negocjacji według scenariusza.	Student samodzielnie planuje i prowadzi symulację, wykazuje się elastycznością i adekwatnym doborem technik do przebiegu sytuacji.
PEU_K01	Student zna podstawowe źródła informacji na temat negocjacji i mediacji.	Student potrafi samodzielnie wyszukiwać i wykorzystywać różne źródła wiedzy z tego zakresu.	Student aktywnie rozwija swoje kompetencje, uczestniczy w dodatkowych formach doskonalenia i krytycznie ocenia źródła informacji.

LITERATURA PODSTAWOWA
A. Kalisz, Mediacje i negocjacje. Teoria i praktyka, Warszawa 2020.
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA
ŹRÓDŁA ELEKTRONICZNE

MACIERZ POWIĄZANIA

EFEKTÓW UCZENIA DLA PRZEDMIOTU TECHNIKI NEGOCJACJI I MEDIACJI W ADMINISTRACJI

Z EFEKTAMI UCZENIA NA KIERUNKU: ADMINISTRACJA

Efekt uczenia	Kod efektu kierunkowego	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne
PEU_W01	A1K_W04 A1K_W06 A1K_W10	C1-C3	K1-K7	1-4
PEU_W02	A1K_W06 A1K_W10 A1K_W11	C1-C3	K1-K7	1-4
PEU_U01	A1K_U02 A1K_U03 A1K_U04 A1K_U05 A1K_U06 A1K_U10	C1-C3	K1-K7	1-4
PEU_U02	A1K_U06 A1K_U10 A1K_U11 A1K_U12	C1-C3	K1-K7	1-4
PEU_K01	A1K_K01 A1K_K02 A1K_K03 A1K_K04 A1K_K05	C1-C3	K1-K7	1-4