

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje, mediacje i rozwiązywanie konfliktów - ćwiczenia, PG_00132197						
Kierunek studiów	Prawo w administracji i gospodarce (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć fakultatywnych				
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	3	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	5	Liczba punktów ECTS	3.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji -> Katedra Teorii i Filozofii Państwa i Prawa						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od odpowiedzialny za przedmiot	dr Magdalena Glanc-Żabiłowicz					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	15		0.0		60.0	75
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z elementarną wiedzą dotyczącą prowadzenia negocjacji i mediacji oraz rozwiązywania sporów 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.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PAGMU2_UK04] potrafi aktywnie uczestniczyć w grupach, organizacjach i instytucjach związanych z szeroko pojętym prawem w administracji i gospodarce, jednocześnie jest zdolny do porozumiewania się z osobami będącymi i nie będącymi specjalistami w tym zakresie	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 potrafi zarządzać procesem mediacji, w szczególności dobiera adekwatne do sytuacji techniki wspomagające efektywne zarządzanie konfliktem, techniki dobrej komunikacji i środki służące przezwyciężeniu impasu.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PAGMU2_WG02] zna i rozumie w stopniu pogłębionym terminologię oraz metody i teorie wyjaśniające zależności między prawem w administracji i gospodarce oraz naukami powiązanymi. Ma także pogłębioną wiedzę na temat metod i narzędzi modelowania procesów w organizacji w tym procesów podejmowania decyzji.	Student posiada podstawową wiedzę o komunikacji, i o konfliktach oraz sposobach ich regulacji. Student zna podstawową terminologię oraz zasady kierujące negocjacjami i mediacjami w ujęciu modelowym, charakteryzuje rolę negocjatora i mediatora zarówno w sferze prawa prywatnego jak i publicznego. Student rozróżnia i wymienia modele, style i fazy negocjacji. Student zna podstawowe zasady i etapy prowadzenia mediacji i jej zastosowanie w szeroko rozumianym obrocie prawnym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[PAGMU2_UK05] potrafi prowadzić debatę na tematy ogólne i specjalistyczne związane z prawem, w szczególności związanym z funkcjonowaniem administracji i gospodarki, z poszanowaniem odmienności poglądów uczestników dyskursu.	Student rozpoznaje sytuacje konfliktowe umożliwiające zastosowanie technik negocjacyjnych i mediacyjnych, a także potrafi sporządzić wybrane pisma i dokumenty związane z korzystaniem z negocjacji i mediacji. Student odwołuje się do zasad etycznych przy analizowaniu i rozstrzyganiu problemów.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PAGMU2_KO03] jest gotów działać i myśleć w sposób przedsiębiorczy	Student dostrzega zalety pozasądowych metod rozwiązywania sporów, jest gotów korzystać z nich wtedy, gdy przemawiają za tym względy ekonomiki procesowej. 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. Student jest świadomy znaczenia zasad etycznych w prowadzeniu negocjacji i mediacji.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elementy teorii konfliktu i podstawy wiedzy o komunikacji <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czym jest konflikt?</li> <li>• Psychologiczne mechanizmy eskalacji konfliktów.</li> <li>• Style radzenia sobie z konfliktami.</li> <li>• Konflikt jako konsekwencja błędów w komunikacji. Komunikacja podczas konfliktu</li> <li>• Modele komunikacji interpersonalnej (komunikacja werbalna i niewerbalna) Techniki dobrej komunikacji,</li> </ul> </li> <li>2. Mediacje <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontekst prawny prowadzenia mediacji procedury mediacyjne w Polsce i na świecie</li> <li>• Zasady, przebieg oraz rola i zadania mediatora</li> <li>• Narzędzia, techniki i strategie mediacyjne</li> <li>• Sytuacje trudne podczas mediacji</li> <li>• Psychologiczne i społeczne wskazania i przeciwwskazania do prowadzenia mediacji</li> </ul> </li> <li>3. Negocjacje <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prawne podstawy negocjacji</li> <li>• Podstawy negocjacji: definicje, typologie, style, taktyki, techniki</li> <li>• Przygotowanie do prowadzenia negocjacji i fazy negocjacji</li> <li>• Cechy dobrego negocjatora, wybór miejsca i czasu negocjacji oraz zespołu negocjacyjnego</li> <li>• Negocjacje w perspektywie interakcyjnej: etyka w negocjacjach, bariery w negocjacjach, emocje w negocjacjach.</li> <li>• Problemy i przeszkody w negocjacjach (kłamstwo, poznanie, kontekst kulturowy, wielość uczestników)</li> </ul> </li> </ol>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	zaliczenie na ocenę	50.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	B. Brożek, J. Stelmach, <i>The art of legal negotiations</i> , Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012. T. Reiman, <i>The Power of Body Language: How to Succeed in Every Business and Social Encounter</i> , New York 2008. W. L. Ury, R. Fisher, <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i> , Penguin Books 1991.	
	Uzupełniająca lista lektur	W.W. Baber et al., <i>Practical Business Negotiation</i> , Routledge 2015 M. Powell, <i>International Negotiations Students Book + 2CD</i> , Cambridge University Press 2015 R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders, D.M., <i>Negotiation</i> , McGraw-Hill, New York 2010 M. Warżała-Wojtasiak, <i>Business English Negotiations and Presentation</i> , SuperMemo World, Warszawa 2013; J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, <i>Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki</i> , Wolters Kluwer, Warszawa 2016; A. Jakubiak-Mirończuk, <i>Negocjacje dla prawników</i> , Warszawa 2010. G. Nordhelle, <i>Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów</i> , Wyd. FISO, Gdańsk 2010	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	-		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.