

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Alternatywne metody rozwiązywania sporów – negocjacje - wykład, PG_00134583						
Kierunek studiów	Criminology and Criminal Justice (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			angielski		
Semestr studiów	1	Liczba punktów ECTS			5.0		
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)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Tomasz Wiłak				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20
	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	20		0.0		105.0	125
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest kompleksowe zapoznanie studentów z teoretycznymi podstawami alternatywnych metod rozwiązywania sporów (Alternative Dispute Resolution - ADR), ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji prawnych. W trakcie wykładu zostaną zaprezentowane elementy badań interdyscyplinarnych prowadzonych w naukach społecznych i prawoznawstwie nad negocjacjami. Celem zajęć będzie również zapoznanie studentów z technikami i strategiami negocjacji prawnych oraz rozwijanie i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[CCJL3_UW01] Potrafi dokonać obserwacji i właściwej interpretacji uniwersalnych dla różnych społeczeństw zjawisk pojawiających się w obszarze etiologii i fenomenologii przestępczości, analizuje ich powiązania z różnymi obszarami działalności kryminologii.		Potrafi dokonać obserwacji i analizy sytuacji negocjacyjnej.		[SU5] realizacja zadania problemowego		
	[CCJL3_WG03] Ma podstawową wiedzę dot. faktów i pojęć oraz zależności między wybranymi zjawiskami przyrodniczymi, społecznymi i w sferze wytworów ludzkiej myśli, w szczególności w perspektywie uwarunkowań prawnych związanych z problematyką czynu zabronionego.		Ma podstawową wiedzę na temat pojęć z zakresu negocjacji.		[SW5] realizacja zadania problemowego		
	[CCJL3_KK01] Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie.		Ma świadomość poziomu swoich umiejętności z zakresu negocjacji.		[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta		

Treści przedmiotu	<p>1. Pojęcie alternatywnego rozwiązywania sporów (ADR). Porównanie metod alternatywnych i sądowych. Miejsce negocjacji w kryminologii.</p> <p>2. Etyczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji. Rola zawodowa negocjatora.</p> <p>3. Społeczne i psychologiczne uwarunkowania rozwiązywania sporów w drodze negocjacji. Podstawy teorii komunikacji społecznej. Podstawy kognitywistyki a heurystyki poznawcze.</p> <p>4. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. Negocjacje wielokulturowe.</p> <p>5. Negocjacje i ich prawna regulacja. Znaczenie elementów proceduralnych i formalnych w negocjacjach.</p> <p>6. Strategie negocjacyjne. Podstawowe techniki komunikacyjne o uniwersalnym zastosowaniu w sytuacjach konfliktowych.</p> <p>7. Techniki kooperatywne w negocjacjach (symulacje).</p> <p>8. Techniki konfrontacyjne w negocjacjach (symulacje).</p>								
Wymagania wstępne i dodatkowe									
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe) warsztaty	Próg zaliczeniowy 100.0%	Składowa oceny końcowej 100.0%						
Zalecana lista lektur	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="450 945 794 1805">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 945 1489 1805"> <p>Ch. Voss, Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it, 2016.</p> <p>S. Fish, Winning arguments, 2016.</p> <p>J. Stelmach, Foundations of Legal Negotiations, Copernicus Centre Press, Kraków 2014.</p> <p>R. Fisher, W. L. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Publishing Group 2011.</p> <p>J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler (red.), Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, wyd. 2, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.</p> <p>J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.</p> <p>T. Widłak, Negocjacje i mediacje z perspektywy prawoznawstwa, [w:] A. Szmyt, J. Boszycki, J. Stelina, W. M. Iwanow (red.) Aktualne problemy prawa Polski i Ukrainy, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.</p> <p>M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="450 1805 794 2112">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1805 1489 2112"> <p>P. Rybiński, K. Zeidler, Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć, wyd. 2, Warszawa 2018.</p> <p>S. Kubsik, Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji, C. H. Beck, Warszawa 2015.</p> <p>A. Zienkiewicz, Holizm prawniczy z perspektywy Comprehensive Law Movement, Difin, Warszawa 2018.</p> </td> </tr> </table>			Podstawowa lista lektur	<p>Ch. Voss, Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it, 2016.</p> <p>S. Fish, Winning arguments, 2016.</p> <p>J. Stelmach, Foundations of Legal Negotiations, Copernicus Centre Press, Kraków 2014.</p> <p>R. Fisher, W. L. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Publishing Group 2011.</p> <p>J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler (red.), Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, wyd. 2, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.</p> <p>J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.</p> <p>T. Widłak, Negocjacje i mediacje z perspektywy prawoznawstwa, [w:] A. Szmyt, J. Boszycki, J. Stelina, W. M. Iwanow (red.) Aktualne problemy prawa Polski i Ukrainy, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.</p> <p>M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.</p>		Uzupełniająca lista lektur	<p>P. Rybiński, K. Zeidler, Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć, wyd. 2, Warszawa 2018.</p> <p>S. Kubsik, Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji, C. H. Beck, Warszawa 2015.</p> <p>A. Zienkiewicz, Holizm prawniczy z perspektywy Comprehensive Law Movement, Difin, Warszawa 2018.</p>	
Podstawowa lista lektur	<p>Ch. Voss, Never split the difference. Negotiating as if your life depended on it, 2016.</p> <p>S. Fish, Winning arguments, 2016.</p> <p>J. Stelmach, Foundations of Legal Negotiations, Copernicus Centre Press, Kraków 2014.</p> <p>R. Fisher, W. L. Ury, B. Patton, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Publishing Group 2011.</p> <p>J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler (red.), Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, wyd. 2, Wolters Kluwer, Warszawa 2016.</p> <p>J. Stelmach, B. Brożek, Negocjacje, Copernicus Center Press, Kraków 2018.</p> <p>T. Widłak, Negocjacje i mediacje z perspektywy prawoznawstwa, [w:] A. Szmyt, J. Boszycki, J. Stelina, W. M. Iwanow (red.) Aktualne problemy prawa Polski i Ukrainy, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2018.</p> <p>M. Tabernacka, Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.</p>								
Uzupełniająca lista lektur	<p>P. Rybiński, K. Zeidler, Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć, wyd. 2, Warszawa 2018.</p> <p>S. Kubsik, Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji, C. H. Beck, Warszawa 2015.</p> <p>A. Zienkiewicz, Holizm prawniczy z perspektywy Comprehensive Law Movement, Difin, Warszawa 2018.</p>								

	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.