

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Warsztaty - negocjacje prawnicze - wykład, PG_00139387						
Kierunek studiów	Prawo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2022 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026			
Poziom kształcenia	jednolite magisterskie	Grupa zajęć		Grupa zajęć fakultatywnych			
Forma studiów	niestacjonarne wieczorowe	Sposób realizacji		na uczelni			
Rok studiów	4	Język wykładowy		angielski			
Semestr studiów	7	Liczba punktów ECTS		2.0			
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 Wiślak					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	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		35.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest kompleksowe zapoznanie studentów z teoretycznymi podstawami negocjacji prawniczych. 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
	[PRAWOJ5_UW04] sprawnie posługuje się zasadami i normami prawnymi jak i zawodowymi w podejmowanej działalności zawodowej	zna zasady prawne dotyczące skutków prowadzenia negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW06] potrafi ocenić przydatność typowych procedur i dobrych praktyk do realizacji złożonych zadań związanych z różnymi sferami związanymi z prawem i dziedzin pokrewnych	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UK09] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania wystąpień ustnych, w języku polskim i języku obcym, w zakresie prawa i nauk pokrewnych	posiada umiejętność negocjowania	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG05] ma uporządkowaną wiedzę o rodzajach stosunków prawnych i o rządzących nimi prawidłowościami	ma uporządkowaną wiedzę o negocjacjach	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG06] ma uporządkowaną wiedzę o człowieku jako podmiocie konstytuującym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania, a także o człowieku jako jednostce funkcjonującej w tych strukturach	ma podstawową wiedzę o komunikacji międzyludzkiej	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UU12] potrafi sprawnie zdobywać wiedzę i rozwijać swoje profesjonalne umiejętności, korzystając z różnych źródeł (w języku rodzimym i obcym) i nowoczesnych technologii	potrafi sprawnie zdobywać kompetencje z zakresu negocjacji i poszerzać wiedzę	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KK01] ma pogłębioną świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie	ma świadomość poziomu swoich umiejętności negocjacyjnych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW07] posiada rozwiniętą umiejętność rozumienia i analizowania zjawisk społecznych oraz wykorzystywanie tej analizy w pracy zawodowej	posiada umiejętność analizowania zjawisk społecznych z perspektywy dyskursywnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG04] zna system polskiego prawa, wzajemne powiązania wewnątrz tego systemu oraz powiązania polskiego prawa z prawem Unii Europejskiej i prawem międzynarodowym	zna regulację negocjacji w polskim prawie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WK11] ma pogłębioną wiedzę o zasadach tworzenia i rozwoju podstawowych form indywidualnej przedsiębiorczości	ma wiedzę z zakresu roli negocjacji w indywidualnej przedsiębiorczości	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW02] potrafi wykorzystywać i integrować wiedzę teoretyczną z zakresu prawa oraz powiązanych z nią dyscyplin naukowych w celu analizowania i interpretowania złożonych problemów prawnych	potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu teorii negocjacji	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_UW01] posiada pogłębione umiejętności obserwacji i interpretacji zjawisk społecznych, analizuje ich powiązania z różnymi obszarami, gałęziami prawa i nauk pokrewnych	posiada umiejętność obserwowania negocjacji	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PRAWOJ5_WK13] ma pogłębioną wiedzę o funkcjonowaniu samorządów zawodowych zawodów prawniczych, zna zasady wykonywania zawodów sędziego i prokuratora, ma wiedzę na temat organizacji wymiaru sprawiedliwości w Polsce	ma wiedzę o roli negocjacji w pracy zawodowej prawnika	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG03] ma pogłębioną wiedzę o systemie władzy w Polsce, o poszczególnych organach władzy, ze szczególnym uwzględnieniem władzy ustawodawczej i sądowniczej	Posiada wiedzę o roli negocjacji prawniczych w działaniu instytucji władzy w Polsce	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KO03] jest gotowy do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących profesjonalne działania związane z prawem, jednocześnie jest zdolny do porozumiewania się z osobami będącymi i nie będącymi specjalistami w dziedzinie prawa	jest zdolny do komunikowania się w negocjacjach z osobami nie będącymi specjalistami w dziedzinie prawa	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UK08] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania różnych prac pisemnych w języku polskim i języku obcym związany z wykonywaną pracą zawodową	posiada umiejętność sporządzenia listu intencyjnego	[SU3] opracowanie tekstowe/praca pisemna
	[PRAWOJ5_KR05] odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, potrafi określić priorytety w pracy oraz odpowiednio rozplanować pracę	potrafi posługiwać się technikami negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG09] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o procesach zmian w systemach władzy i poszczególnych jego organach władzy, jak również konsekwencje tych zmian	ma pogłębioną świadomość roli negocjacji w regulowaniu władzy jako zjawiska komunikacyjnego	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KR06] ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób etyczny i profesjonalny, postępuje zgodnie z zasadami etyki	zna zasady etyki negocjacyjnej	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WK10] zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego oraz rozumie konieczność należytej ochrony własności intelektualnej i zarządzania jej zasobami	Zna i rozumie podstawowe pojęcia z zakresu negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KR07] jest gotowy do podejmowania wyzwań zawodowych, podejmuje trud i odznacza się wytrwałością w realizacji indywidualnych jak i zespołowych działań w zakresie prawa i nauk pokrewnych	jest gotowy do podejmowania wyzwań zawodowych z użyciem negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW03] potrafi posługiwać się złożonymi ujęciami teoretycznymi w celu analizowania, interpretowania oraz projektowania strategii działań prawniczych; potrafi generować rozwiązania konkretnych problemów związanych z prawem oraz prognozować przebieg ich rozwiązania i przewidywać skutki planowanych działań	potrafi posługiwać się technikami negocjacji i projektować strategię negocjacyjną w odniesieniu do problemów prawnych	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG08] ma pogłębioną wiedzę o źródłach polskiego prawa, jego zmianach i procesie tworzenia	ma wiedzę o źródłach prawa odnoszących się do negocjacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PRAWOJ5_WG01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o charakterze nauk prawnych, ich miejscu w systemie nauk i relacjach do innych nauk	Ma wiedzę z zakresu miejsca i roli teorii negocjacji prawniczych w prawoznawstwie	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG02] zna terminologię oraz pojęcia z zakresu prawa i dziedzin z nim związanych w stopniu rozszerzonym	Zna terminologię z zakresu regulacji prawnej negocjacji prawniczych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_KK02] ma świadomość konieczności poszerzania kompetencji i kwalifikacji zawodowych, jak również doskonali umiejętności, potrafi samodzielnie wyznaczać kierunki własnego rozwoju i kształcenia w stopniu rozszerzonym i pogłębionym	rozumie konieczności ciągłego rozwijania wiedzy i kompetencji z zakresu negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WK12] ma wiedzę o bezpieczeństwie i higienie pracy w instytucjach administracji publicznej	ma świadomość roli rozmowy w rozwiązywaniu konfliktów w miejscu pracy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_WG07] zna metody i narzędzia, w tym techniki pozyskiwania danych i informacji oraz metody badawcze, właściwe dla nauk prawnych oraz innych powiązanych dyscyplin, w tym dyscyplin z zakresu innych dziedzin naukowych	rozumie, w jaki sposób sytuacja negocjacyjna wpływa na pozyskiwanie informacji	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UO11] potrafi współpracować w zespole i potrafi koordynować prace zespołu przy rozwiązywaniu problemów prawnych, interpretacji aktów prawnych, przygotowywaniu pisemnego lub ustnego stanowiska w sprawie	potrafi prowadzić negocjacje w zespole	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_KO04] jest gotowy do podejmowania się przygotowania własnych projektów społecznych, uwzględniające aspekty prawne, ekonomiczne i polityczne, w tym przygotowania i realizacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej	jest gotowy do podejmowania projektów wymagających negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_UW05] potrafi dostrzec, analizować oraz posiada umiejętność diagnozowania dylematów moralnych jaki i prawnych w pracy zawodowej	potrafi zidentyfikować sytuacje negocjacyjną	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

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

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

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.