

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	WPIA - Rozwiązywanie sporów i konfliktów, PG_00179137						
Kierunek studiów	Historia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć				
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na odległość (e-learning)		
Rok studiów	1		Język wykładowy		polski Język polski		
Semestr studiów	2		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 Magdalena Glanc-Żabiłowicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Magdalena Glanc-Żabiłowicz				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 30.0						
	Adresy kursu na platformie eNauczanie: Moodle ID: 13384 Rozwiązywanie sporów i konfliktów https://mdl.ug.edu.pl/course/view.php?id=13384						
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	30		0.0		20.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawową wiedzą dotyczącą konfliktów oraz ich rozwiązywania, zarówno na drodze sądowej jak i pozasądowej, oraz analiza i ocena działalności wybranych instytucji pod kątem prawnych i społecznych konsekwencji ich funkcjonowania. W toku wykładu zostaną przedstawione elementy teorii komunikacji społecznej, kognitywistyki prawniczej, etyki i argumentacji prawniczej, a także rezultaty interdyscyplinarnych badań prowadzonych w naukach społecznych i w prawoznawstwie nad działaniem sądów, negocjacjami, mediacjami i arbitrażem. Prezentowane zagadnienia mają także na celu ukształtowanie podstawowych umiejętności i postaw negocjacyjnych oraz medacyjnych						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
			Student zna sądowe oraz pozasądowe metody rozwiązywania sporów, zna regulacje prawne dotyczące alternatywnych (pozasądowych) metod rozwiązywania sporów w wybranych gałęziach polskiego prawa, a także potrafi samodzielnie przygotowywać wzór umowy o mediację i zapisu na sąd polubowny i innych podstawowych pism.		[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych		

Treści przedmiotu	1. Alternatywne metody rozwiązywania sporów. Rozwiązywanie a rozstrzyganie konfliktów 2. Pojęcie negocjacji i mediacji. Rola negocjatora oraz mediatora, rola prawnika i administratywisty na współczesnym rynku usług 3. Etyka sposobów prowadzenia negocjacji i mediacji. Etyka rezultatu. Etyka negocjatora 4. Modele, style i fazy negocjacji 5. Przygotowanie do negocjacji. Stanowisko negocjacyjne. Czas i przestrzeń w negocjacjach. 6. Taktyki miękkie i twarde w negocjacjach 7. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. Heurystyki poznawcze a poprawna komunikacja w negocjacjach i mediacjach. 8. Zasady mediacji. Specyfika mediacji w wybranych obszarach prawa i w administracji publicznej. 9. Porównanie negocjacji i mediacji z innymi sposobami rozwiązywania konfliktów w prawie. 10. Symulacje		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe) wypowiedź pismena udział w zajęciach	Próg zaliczeniowy 50.0% 80.0%	Składowa oceny końcowej 50.0% 50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur Uzupełniająca lista lektur Adresy eZasobów	J. Stelmach, B. Brożek, Sztuka negocjacji prawniczych, Warszawa 2011. J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik a sztuka retoryki inegocjacji, Warszawa 2016. T. Reiman, Potęga mowy ciała, Wyd. Helion, Warszawa 2010. R. Mayer, Jak wygrać każde negocjacje, MT Biznes, Warszawa2012. A. Jakubiak-Mirończuk, Negocjacje dla prawników, Warszawa2010. M. Tabernacka, Negocjacje i Mediacje w sferze publicznej, WoltersKluwer Polska, 2009. D. Kahneman, Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym,Media Rodzina, Warszawa 2012 brak	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	brak		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.