

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	WPiA - Rozwiązywanie sporów i konfliktów , PG_00130082						
Kierunek studiów	Administracja (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2024/2025		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	1		Język wykładowy		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: 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	30		0.0		20.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawową wiedzą dotyczącą prowadzenia negocjacji imediacji w obszarze prawa i administracji publicznej. Ćwiczenia i przykłady mają na celu ukształtowaniepodstawowych umiejętności i postaw negocjacyjnych oraz mediacyjnych. Poruszone zagadnienia stanowiąpodstawę do dalszego samodzielnego zgłębiania wiedzy w przedmiotowym zakresie.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[ADMINMU2_KK02] krytycznie ocenia posiadaną wiedzę z zakresu prawa, w tym prawa administracyjnego	Student potrafi wykorzystywać wiedzę teoretyczną z zakresu mediacji i negocjacji w celu analizowania i interpretowania problemów związanych z administracją publiczną.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[ADMINMU2_WK01] zna i rozumie najważniejsze dylematy jakie niesie za sobą rozwój cywilizacyjny w obrębie nauk prawno-administracyjnych.	Student zna zasady kierujące negocjacjami oraz mediacjami w ujęciu modelowym, charakteryzuje rolę negocjatora i mediatora zarówno w sferze prawa prywatnego jak i publicznego oraz rozróżnia i wymienia modele, style i fazy negocjacji i mediacji.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[ADMINMU2_WG02] ma pogłębioną wiedzę na temat przedmiotu regulacji poszczególnych gałęzi prawa	Student posiada umiejętność przygotowania typowego pisma związanych z pozasądowymi procedurami rozwiązywania sporów. Umie przygotować wystąpienia dla mediatora oraz umie przygotować 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.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[ADMINMU2_UW03] potrafi posługiwać się złożonymi ujęciami teoretycznymi w celu analizowania, interpretowania oraz projektowania strategii działań administracyjnych; potrafi generować rozwiązania konkretnych problemów związanych z administracją oraz prognozować przebieg ich rozwiązania i przewidywać skutki planowanych działań	Student rozpoznaje sytuacje konfliktowe umożliwiające zastosowanie technik negocjacyjnych i mediacyjnych, 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.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[ADMINMU2_UU01] samodzielnie potrafi ocenić poziom swojej wiedzy i umiejętności, a także planować i realizować uczenie się przez całe życie	Student ma wiedzę o zasadach prowadzenia negocjacji i mediacji w różnych obszarach prawa i administracji publicznej, jak również o możliwościach ich zastosowania.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
Treści przedmiotu	1. Alternatywne metody rozwiązywania sporów. Rozwiązywanie a rozstrzyganie konfliktów2. Pojęcie negocjacji i mediacji. Rola negocjatora oraz mediatora, rola prawnika i administratywy w nowoczesnym rynku usług3. Etyka sposobów prowadzenia negocjacji i mediacji. Etyka rezultatu. Etyka negocjatora4. Modele, style i fazy negocjacji5. Przygotowanie do negocjacji. Stanowisko negocjacyjne. Czas i przestrzeń w negocjacjach.6. Taktyki miękkie i twarde w negocjacjach7. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach i mediacjach. Heurystyki poznawcze a poprawnakomunikacja 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)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin końcowy	50.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. J. Stelmach, B. Brożek, Sztuka negocjacji prawniczych, Warszawa2011.2. J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik a sztuka retoryki inegocjacji, Warszawa 2016.3. T. Reiman, Potęga mowy ciała, Wyd. Helion, Warszawa 2010.4. R. Mayer, Jak wygrać każde negocjacje, MT Biznes, Warszawa2012.5. A. Jakubiak-Mirończuk, Negocjacje dla prawników, Warszawa2010.6. M. Tabernacka, Negocjacje i Mediacje w sferze publicznej, WoltersKluwer Polska, 2009.7. D. Kahneman, Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym,Media Rodzina, Warszawa 2012	
	Uzupełniająca lista lektur	-	
	Adresy eZasobów		

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

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.