

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Alternatywne metody rozwiązywania sporów – negocjacje - wykład, PG_00171207						
Kierunek studiów	Criminology and Criminal Justice (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
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 Widlak					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr hab. Tomasz Widlak					
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 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
	[CCJL3_WG05] ma podstawową wiedzę o człowieku, w szczególności jako podmiocie konstytuującym strukturę społeczną i zasady ich funkcjonowania, a także jako podmiocie działającym w tych strukturach	ma podstawową wiedzę o alternatywnych metodach rozwiązywania sporów i konfliktów międzyludzkich	[SW1] oral statement/ conversation/discussion
	[CCJL3_WG02] ma poszerzoną 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, jak również etiologii i fenomenologii przestępczości, oraz na temat kluczowych zjawisk społecznych i psychologicznych, istotnych w kontekście studiowanego kierunku.	ma poszerzoną wiedzę dotyczącą zależności między naturą konfliktu a kluczowymi zjawiskami psychologicznymi w kontekście ram prawnych dla alternatywnych metod rozwiązywania sporów	[SW1] oral statement/ conversation/discussion
	[CCJL3_KK01] ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie.	ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji	[SK6] demonstration of practical skills
Treści przedmiotu	1. Pojęcie alternatywnego rozwiązywania sporów (ADR). Porównanie metod alternatywnych i sądowych. Miejsce negocjacji w kryminologii. 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. Wiślak, 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. Kubiś, 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.