

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje prawnicze - wykład, PG_00173237						
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	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	4		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	7		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji						
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 alternatywnych metod rozwiązywania sporów (Alternative Dispute Resolution - ADR), ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji. W trakcie wykładu zostaną zaprezentowane elementy badań interdyscyplinarnych prowadzonych w naukach społecznych i prawoznawstwie nad negocjacjami i mediacjami. Celem zajęć będzie również zapoznanie studentów z technikami i strategiami negocjacji prawnych oraz technikami mediacji a także rozwijanie i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	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 pogłębioną wiedzę na temat nauk prawnych i ich miejscu do innych nauk społecznych w analizowaniu procesów negocjacyjnych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[PRAWOJ5_UW04] sprawnie posługuje się zasadami i normami prawnymi jak i zawodowymi w podejmowanej działalności zawodowej	posługuje się zasadami prowadzenia negocjacji prawniczych	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_WG02] zna terminologię oraz pojęcia z zakresu prawa i dziedzin z nim związanych w stopniu rozszerzonym	zna terminologię z zakresu negocjacji prawniczych	[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	zna metody badań w zakresie teorii negocjacji prawniczych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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	nie dotyczy	[SK1] 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 wykorzystywać wiedzę o negocjacji w rozwiązywaniu złożonych problemów prawnych	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[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 ocenić przydatność negocjacji w wybranych sferach związanych z prawem	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_KR06] ma przekonanie o wadze zachowania się w sposób etyczny i profesjonalny, postępuje zgodnie z zasadami etyki	ma przekonanie o wadze zachowania się zgodnie z zasadami etyki w toku negocjacji	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_WK11] ma pogłębioną wiedzę o zasadach tworzenia i rozwoju podstawowych form indywidualnej przedsiębiorczości	nie dotyczy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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 funkcjonowaniu negocjacji w ramach kompetencji osób wykonujących tradycyjne zawody prawnicze	[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 prowadzenia negocjacji zespołowych	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PRAWOJ5_UK08] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania różnych prac pisemnych w języku polskim i języku obcym związany z wykonywaną pracą zawodową	posiada umiejętność sporządzania pism w toku negocjacji prawniczych	[SU5] realizacja zadania problemowego

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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 złożonymi ujęciami teoretycznymi negocjacji prawniczych	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_UW05] potrafi dostrzec, analizować oraz posiada umiejętność diagnozowania dylematów moralnych i prawnych w pracy zawodowej	posiada umiejętność diagnozowania dylematów moralnych i prawnych pojawiających się w toku negocjacji prawniczych	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_KK02] ma świadomość konieczności poszerzania kompetencji i kwalifikacji zawodowych, jak również doskonalić umiejętności, potrafi samodzielnie wyznaczać kierunki własnego rozwoju i kształcenia w stopniu rozszerzonym i pogłębionym	ma świadomość znaczenia poszerzania kompetencji zawodowych w obszarze umiejętności negocjacyjnych	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_WG05] ma uporządkowaną wiedzę o rodzajach stosunków prawnych i o rządzących nimi prawidłowościach	ma uporządkowaną wiedzę o roli negocjacji w kształtowaniu stosunków prawnych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_UK09] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania wystąpień ustnych, w języku polskim i języku obcym, w zakresie prawa i nauk pokrewnych	posiada pogłębioną umiejętność przygotowania wystąpień ustnych w toku polubownych metod rozwiązywania sporów, w tym prowadzenia negocjacji ustnych	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_UU12] potrafi sprawnie zdobywać wiedzę i rozwijać swoje profesjonalne umiejętności, korzystając z różnych źródeł (w języku rodzimym i obcym) i nowoczesnych technologii	potrafi rozwijać swoje umiejętności w zakresie negocjacji, korzystając z najnowszej wiedzy	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[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 gotowy do porozumiewania się w toku prowadzonych negocjacji z osobami nie będącymi specjalistami w dziedzinie prawa	[SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PRAWOJ5_WG08] ma pogłębioną wiedzę o źródłach polskiego prawa, jego zmianach i procesie tworzenia	ma pogłębioną wiedzę o źródłach polskiego prawa w zakresie alternatywnych metod rozwiązywania sporów	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_UW07] posiada rozwiniętą umiejętność rozumienia i analizowania zjawisk społecznych oraz wykorzystywanie tej analizy w pracy zawodowej	posiada umiejętność analizowania zjawisk społecznych pod kątem możliwości zastosowania alternatywnych metod rozwiązywania sporów	[SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[PRAWOJ5_WG04] zna system polskiego prawa, wzajemne powiązania wewnątrz tego systemu oraz powiązania polskiego prawa z prawem Unii Europejskiej i prawem międzynarodowym	zna uregulowania polskiego prawa w obszarze negocjacji prawniczych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_KR05] odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, potrafi określić priorytety w pracy oraz odpowiednio rozplanować pracę	potrafi przygotować się do prowadzenia negocjacji	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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 uporządkowaną wiedzę o funkcjonowaniu człowieka w konfliktach społecznych	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[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	nie dotyczy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_WG09] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o procesach zmian w systemach władzy i poszczególnych jego organach władzy, jak również konsekwencje tych zmian	ma uporządkowaną wiedzę o roli alternatywnych metod rozwiązywania sporów w procesach demokratycznych	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_WG03] ma pogłębioną wiedzę o systemie władzy w Polsce, o poszczególnych organach władzy, ze szczególnym uwzględnieniem władzy ustawodawczej i sądowniczej	nie dotyczy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_WK12] ma wiedzę o bezpieczeństwie i higienie pracy w instytucjach administracji publicznej	nie dotyczy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_UW01] posiada pogłębione umiejętności obserwacji i interpretacji zjawisk społecznych, analizuje ich powiązania z różnymi obszarami, gałęziami prawa i nauk pokrewnych	posiada umiejętność dostrzegania możliwości zastosowania polubownych metod rozwiązywania sporów w ramach sytuacji społecznych	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[PRAWOJ5_KK01] ma pogłębioną świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie	ma pogłębioną świadomość poziomu swojej wiedzy w zakresie negocjacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja
	[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 współpracować w ramach zespołu negocyjacyjnego	[SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu	1. Pojęcie alternatywnego rozwiązywania sporów (ADR). Porównanie metod alternatywnych i sądowych. Miejsce negocjacji i mediacji w administracji. 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.