Uniwersytet Gdański

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<br>Jezyk 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 | |
| | Prowadzący zajęcia z przedmiotu | dr Magdalena Glanc | |

**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 mediacyjnych

**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 dotyczący 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<br>[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja<br>[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych |

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

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.