

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Negocjacje, mediacje i rozwiązywanie konfliktów - ćwiczenia, PG_00132197						
Kierunek studiów	Prawo w administracji i gospodarce (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2028/2029		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	3	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	5	Liczba punktów ECTS			3.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Magdalena Glanc-Żabiłowicz				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	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		60.0	75
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z elementarną wiedzą dotyczącą prowadzenia negocjacji i mediacji oraz rozwiązywania sporów w obszarze prawa i administracji publicznej. Ćwiczenia i przykłady mają na celu ukształtowanie podstawowych umiejętności i postaw negocjacyjnych oraz mediacyjnych. Poruszone zagadnienia stanowią podstawę do dalszego samodzielnego zgłębiania wiedzy w przedmiotowym zakresie.						

Efekty uczenia się przedmiotu	<p>Efekt kierunkowy</p> <p>[PAGMU2_KK01] jest gotów do krytycznej oceny przydatności poznanych procedur i praktyk związanych z różnymi sferami treści programowych studiowanego kierunku. Jest otwarty na znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów teoretycznych i praktycznych i skutecznego uzasadniania ocen i opinii, a także proponowanych rozwiązań. W razie potrzeby - zasięga opinii eksperckiej, w tym w postaci poglądów doktryny i judykatury.</p>	<p>Efekt z przedmiotu</p> <p>Student potrafi wybrać oraz zmodyfikować obroną strategię rozwiązywania sporów, jest otwarty na korzystanie z metod alternatywnych.</p>	<p>Sposób weryfikacji i oceny efektu</p> <p>[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta</p>
	<p>[PAGMU2_UO04] potrafi przyjmować rolę wiodącego uczestnika zespołu, którego działania związane są z administracją publiczną lub gospodarką</p>	<p>Student jest gotowy do podejmowania roli zawodowej sędziego, arbitra lub mediatora jako uczestników procesu rozwiązywania/rozstrzygania sporów</p>	<p>[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych</p>
	<p>[PAGMU2_WG03] w pogłębiony sposób rozpoznaje i objaśnia teorie i metody związane z funkcjonowaniem i zarządzaniem organizacją, w tym dotyczące zarządzania zasobami ludzkimi, biurowością w administracji, rachunkowością zarządczą, a także prowadzeniem negocjacji i rozwiązywaniem sporów</p>	<p>Student posiada podstawową wiedzę o konfliktach, dynamice konfliktu, stylach reakcji na konflikt i strategiach radzenia sobie z sytuacjami konfliktowymi.</p>	<p>[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna [SW5] realizacja zadania problemowego</p>
	<p>[PAGMU2_WG01] w pogłębionym stopniu wskazuje i rozumie fakty, zjawiska i ich interakcje związane z funkcjonowaniem organów władzy publicznej, administracji, urzędników oraz gospodarki i podmiotów gospodarczych; a także zna terminologię oraz metody i teorie wynikające z nauk prawnych oraz dyscyplin pokrewnych właściwe dla zagadnień dotyczących administracji i gospodarki</p>	<p>Student zna miejsce alternatywnych metod rozwiązywania sporów w odniesieniu do sądowego wymiaru sprawiedliwości, zna podstawy prawne prowadzenia mediacji arbitrażu.</p>	<p>[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW5] realizacja zadania problemowego</p>
Treści przedmiotu	<p>1. Czym jest konflikt?</p> <p>Psychologiczne mechanizmy eskalacji konfliktów..Style radzenia sobie z konfliktami. Konflikt jako konsekwencja błędów w komunikacji. Komunikacja podczas konfliktu Modele komunikacji interpersonalnej (komunikacja werbalna i niewerbalna)Techniki dobrej komunikacji, Mediacje</p> <p>2. Kontekst prawny prowadzenia mediacji i procedury mediacyjne w Polsce i na świecie</p> <p>Zasady, przebieg oraz rola i zadania mediatora, Narzędzia, techniki i strategie mediacyjne, Sytuacje trudne podczas mediacji, Psychologiczne i społeczne wskazania i przeciwwskazania do prowadzenia mediacji. Negocjacje</p> <p>3. Prawne podstawy negocjacji</p> <p>Podstawy negocjacji: definicje, typologie, style, taktyki, techniki, Przygotowanie do prowadzenia negocjacji i fazy negocjacji. Cechy dobrego negocjatora, wybór miejsca i czasu negocjacji oraz zespołu negocjacyjnego. Negocjacje w perspektywie interakcyjnej: etyka w negocjacjach, bariery w negocjacjach, emocje w negocjacjach. Problemy i przeszkody w negocjacjach (kłamstwo, poznanie, kontekst kulturowy, wielość uczestników)</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	wykonanie pracy zaliczeniowej	50.0%	50.0%
	aktywny udział w zajęciach	75.0%	50.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	B. Brożek, J. Stelmach, <i>The art of legal negotiations</i> , Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012. T. Reiman, <i>The Power of Body Language: How to Succeed in Every Business and Social Encounter</i> , New York 2008. W. L. Ury, R. Fisher, <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i> , Penguin Books 1991.
	Uzupełniająca lista lektur	W.W. Baber et al., <i>Practical Business Negotiation</i> , Routledge 2015 M. Powell, <i>International Negotiations Students Book + 2CD</i> , Cambridge University Press 2015 R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders, D.M., <i>Negotiation</i> , McGraw-Hill, New York 2010 M. Warżala-Wojtasiak, <i>Business English Negotiations and Presentation</i> , SuperMemo World, Warszawa 2013; J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, <i>Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki</i> , Wolters Kluwer, Warszawa 2016; A. Jakubiak-Mirończuk, <i>Negocjacje dla prawników</i> , Warszawa 2010. G. Nordhelle, <i>Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów</i> , Wyd. FISO, Gdańsk 2010
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	-	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.