

KARTA PRZEDMIOTU

- Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Negocjacje i mediacje w prawie polskim
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Negotiations and mediation in Polish Law
Kierunek studiów	Prawo
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	(jednolite magisterskie)
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	studia stacjonarne, niestacjonarne
Dyscyplina	nauki prawne
Język wykładowy	polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	ks. dr hab. Włodzimierz Broński, prof. KUL
---	--

Forma zajęć (<i>katalog zamknięty ze słownika</i>)	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład	30 (s) 36 (n)	IX	3
konwersatorium			
ćwiczenia			
laboratorium			
warsztaty	30 (s)	IX	
seminarium			
proseminarium			
lektorat			
praktyki			
zajęcia terenowe			
pracownia dyplomowa			
translatorium			
wizyta studyjna			

Wymagania wstępne	Brak wymagań wstępnych
-------------------	------------------------

- Cele kształcenia dla przedmiotu**

C1 - Celem przedmiotu jest przedstawienie studentom gruntownej wiedzy z zakresu negocjacji i mediacji w prawie polskim oraz pomoc w nabyciu umiejętności praktycznego wykorzystywania zdobytej wiedzy w pracy prawnika.
C2 - Zajęcia mają na celu ukazanie studentom istoty i znaczenia negocjacji oraz przedstawienie mediacji jako szansy na polubowne zakończenie sporu, która stanowi obecnie niezbędne dopełnienie wiedzy współczesnego prawnika.
C3 - Kształtowanie postaw kooperacyjnych umożliwiających sprawny udział w obrocie

prawnym i gospodarczym, w tym samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej.

- **Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych**

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	<i>Zna miejsce i znaczenie negocjacji i mediacji, miejsce mediacji wśród pozostałych metod ADR oraz jej relacji do postępowania sądowego.</i>	K_W01
W_02	<i>Zna i rozumie główne tendencje rozwojowe negocjacji i mediacji oraz charakteryzuje kierunki ich ewolucji. Rozumie oddziaływanie historycznie ukształtowanych instytucji prawnych na współczesne systemy prawa.</i>	K_W02
W_03	<i>Zna i rozumie oraz wyjaśnia terminologię z zakresu negocjacji i mediacji. Identyfikuje i wyjaśnia poszczególne problemy związane z zagadnieniami negocjacji i mediacji.</i>	K_W03
W_04	<i>Ma wiedzę na temat wykładni przepisów prawnych dotyczących negocjacji i mediacji.</i>	K_W05
W_05	<i>Zna i rozumie aksjologiczny kontekst oraz normatywne i praktyczne skutki przedsiębiorczości</i>	K_W13
W_06	<i>Dysonuje wiedzę na temat projektowania ścieżki własnego rozwoju. Zna i rozumie różnorodne uwarunkowania prowadzonej działalności</i>	K_W14
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	<i>Potrafi dokonywać interpretacji różnych sytuacji konfliktowych, z wykorzystaniem negocjacji i mediacji, potrafi zastosować ADR w poszczególnych sytuacjach społecznych.</i>	K_U01
U_02	<i>Potrafi wykorzystać pogłębioną wiedzę teoretyczną z zakresu negocjacji i mediacji w celu analizowania i interpretowania konkretnych procesów i zjawisk zachodzących w trakcie negocjacji i mediacji</i>	K_U02
U_03	<i>Potrafi posługiwać się pojęciami prawnymi w celu analizowania zjawisk prawnych oraz formułowania i rozwiązywania problemów, związanych z negocjacjami i mediacjami..</i>	K_U03
U_04	<i>Potrafi posługiwać się zasadami i normami etycznymi, zarówno jako uczestnik negocjacji i mediacji jak również jako mediator. Planuje i organizuje działania podejmowane w obszarze negocjacji i mediacji, jak również porządkuje przebieg prowadzonych negocjacji i</i>	K_U12

	<i>mediacji</i>	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	<i>Jest gotów do oceny poziomu posiadanej wiedzy i umiejętności negocjacyjnych i mediacyjnych, rozumie znaczenie odpowiedzialnego wypełniania swojej roli zawodowej także w sytuacjach zmieniających się potrzeb społecznych, a także śledzenia zmian przepisów prawnych dotyczących mediacji i negocjacji.</i>	K_K01
K_02	<i>Jest gotów do samodzielnego podejmowania decyzji w oparciu o normy etyczne i prawne, na podstawie krytycznej oceny siebie oraz zespołów i organizacji, w których uczestniczy.</i>	K_K06
K_03	<i>Odpowiedzialnie wypełnia swoją rolę zawodową oraz zobowiązania społeczne, w celu wykorzystania umiejętności miękkich.</i>	K_K07
K_04	<i>Jest przygotowany do działania w sposób przedsiębiorczy. Wykazuje aktywność w poszukiwaniu zatrudnienia na rynku pracy.</i>	K_K08

- **Opis przedmiotu/ treści programowe**

<ol style="list-style-type: none"> 1) Wprowadzenie do negocjacji, mediacji i przedsiębiorczości. 2) Psychologia konfliktu. 3) Komunikacja międzyludzka. 4) Techniki aktywnego słuchania. 5) Negocjacje (style, strategie, techniki i błędy), w tym negocjacje między przedsiębiorcami. 6) Uregulowania prawne negocjacji. 7) Mediacja a prawo do sądu. 8) Regulamin mediacyjny UNCITRAL, Ustawa wzorcowa o międzynarodowej koncyliacji handlowej, Rekomendacje Rady Europy dotyczące mediacji, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/52/WE. 9) Mediacja w sprawach cywilnych i gospodarczych. 10) Mediacja w sprawach rodzinnych, mediacje transgraniczne. 11) Mediacja w sprawach pracowniczych. 12) Mediacja w sprawach karnych, nieletnich i w sprawach o wykroczenia. 13) Mediacja w sprawach administracyjnych, w tym w sprawach związanych z zakładaniem działalności gospodarczej. 14) Wybrane zagadnienia arbitrażu handlowego. 15) Egzamin.
--

- **Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

Symbol efektu	Metody dydaktyczne <i>(lista wyboru)</i>	Metody weryfikacji <i>(lista wyboru)</i>	Sposoby dokumentacji <i>(lista wyboru)</i>
---------------	---	---	---

WIEDZA			
W_01	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_02	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_03	Wykład problemowy	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_04	Wykład konwencjonalny	Egzamin	Karta egzaminacyjna
W_05			
K_06			
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	Gra dydaktyczna	Prezentacja	Protokół
U_02	Burza mózgów	Prezentacja	Protokół
U_03	Metoda problemowa	Prezentacja	Protokół
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_02	Dyskusja	Prezentacja	Protokół
K_03	Praca w grupach (Dyskusja w przypadku pracy zdalnej)	Prezentacja	Protokół
K_04			

Powyzsze metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się dostosowane są do zdalnej formy nauczania. W przypadku efektów K_01 i K_03 w przypadku pracy zdalnej metoda dydaktyczna pracy w grupach zostanie zastąpiona dyskusją online.

- **Kryteria oceny, wagi...**

Egzamin pisemny:

5 - 100%-90,01%

4 - 90,00%-75,01%

3 - 75%-50,01%

2 - 50%-0%

Egzamin i zaliczenie mogą odbyć się w formie zdalnej w formie testu.

- **Obciążenie pracą studenta**

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	60 (s) 36 (n)
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	30(s) 54 (n)

- **Literatura**

Literatura podstawowa

1. J. Jabłońska – Bonca, Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki, Warszawa 2010;
2. A. Kalisz, A. Zienkiewicz, Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu, Warszawa 2013;
3. A. Zienkiewicz, Studium mediacji. Od teorii ku praktyce, Warszawa 2007.

Literatura uzupełniająca

1. R. Fisher, W. Ury, Dochodząc do tak. Warszawa 2012;
2. R. Morek, Mediacja i arbitraż (art. 1831 – 18315; 1154-1217 KPC). Komentarz, Warszawa 2006;
3. T. Piecuch, Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne, Warszawa 2013.
4. W. Ury, Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 2009.