

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE

COLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH I HUMANISTYCZNYCH

Kierunek studiów:	Prawo							
Poziom studiów:	jednolite magisterskie							
Profil studiów:	praktyczny							
Forma studiów:	stacjonarne							
Nazwa modułu:	Mediacje i negocjacje							
Rodzaj modułu:	grupa zajęć kształcenia specjalnościowego							
Język wykładowy:	język polski							
Rok studiów:	5	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:						
Semestr:	10	Wykłady	Warsztaty					
Liczba punktów ECTS ogółem:	2		30					
Forma zaliczenia:	Zaliczenie na ocenę							
Wymagania wstępne:	brak							

II. CELE KSZTAŁCENIA

Cele kształcenia:

Zapoznanie studentów z pojęciem konfliktu w procesie mediacji i negocjacji. Przystrojenie tradycyjnych i współczesnych sposobów rozwiązywania konfliktów. Zdobywanie kompetencji w zakresie różnych stylów zarządzania konfliktem.

III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW

Efekt	Student, który zaliczył moduł w zakresie:	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji
wiedzy:			
W1	zna i rozumie prawne i ekonomiczne uwarunkowania prowadzenia mediacji i negocjacji jako form profesjonalnej działalności prawniczej, posiada uporządkowaną wiedzę o możliwościach praktycznego wykorzystania instrumentów prawnych oraz wiedzy w procesach rozwiązywania sporów i kształtowania relacji kontraktowych, a także rozumie znaczenie społecznego kontekstu stosowania technik negocjacyjnych i mediacyjnych	K3P_W09	zaliczenie na ocenę
W2	zna podstawowe sposoby identyfikowania konfliktów oraz prawne metody ich rozwiązywania, ze szczególnym uwzględnieniem mediacji i negocjacji.	K3P_W11	zaliczenie na ocenę
umiejętności:			
U1	potrafi skutecznie komunikować się z wykorzystaniem języka prawnego, prawniczego oraz biznesowego w toku mediacji i negocjacji, a także formułować i przekazywać treści specjalistyczne w sposób zrozumiały dla zróżnicowanych grup odbiorców, z uwzględnieniem kontekstu społecznego i zawodowego	K3P_U06	zaliczenie na ocenę
U2	przewodzi debatę o charakterze prawniczym i problemowym, formułować oraz uzasadniać własne stanowisko, samodzielnie budować argumentację i wnioski, a także stosować w praktyce techniki efektywnej komunikacji oraz negocjacji właściwe dla rozwiązywania sporów	K3P_U13	zaliczenie na ocenę
U3	potrafi samodzielnie identyfikować i kwalifikować podstawowe zdarzenia faktyczne istotne dla sporu na gruncie obowiązujących przepisów prawa, a także formułować propozycje rozwiązań normatywnych lub kontraktowych wraz z ich uzasadnieniem aksjologicznym i prakseologicznym, przydatnym w procesie mediacji i negocjacji.	K3P_U15	zaliczenie na ocenę
kompetencji społecznych:			

K1	jest gotów do odpowiedzialnego i etycznego pełnienia ról zawodowych związanych z prowadzeniem mediacji i negocjacji, samodzielnie planuje własny rozwój kompetencyjny	K3P_K05	zaliczenie na ocenę
K2	przejawia postawę otwartości i zaangażowania w poszukiwanie oraz prezentowanie prawnych i pozasądowych sposobów rozwiązywania konfliktów.	K3P_K06	zaliczenie na ocenę
K3		K3P_K08	zaliczenie na ocenę
IV. TREŚCI PROGRAMOWE			
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)			
Warsztaty			
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin	
W1	Istota konfliktu – źródła, dynamika i eskalacja Analiza mechanizmów powstawania konfliktów oraz ich przebiegu na przykładach z praktyki prawniczej.	2	
W2	Tradycyjne i współczesne metody rozwiązywania konfliktów. Rozwiązywanie konfliktów a rozstrzyganie sporów – różnica między mediacją a postępowaniem sądowym. Dyskusja.	3	
W3	Alternatywne metody rozwiązywania sporów.	4	
W3	Zalety i wady mediacji.	2	
W5	Rola mediatora i negocjatora w zarządzaniu konfliktem Zakres kompetencji, granice odpowiedzialności oraz zasady etyczne. Kazusy.	3	
W6	Zasady prowadzenia mediacji w polskim porządku prawnym. Ćwiczenia praktyczne.	4	
W7	Moc prawna ugody zawartej przed mediatorem. Case study.	4	
W8	Prawne aspekty negocjacji. Techniki negocjacyjne.	3	
W9	Symulacja mediacji i negocjacji. Kompleksowe ćwiczenie praktyczne obejmujące przygotowanie, prowadzenie i podsumowanie procesu.	5	
**			
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE			
1. Metody kształcenia: Warsztaty – symulacje, kazusy, case study, dyskusja. 2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: prezentacja multimedialna, teksty źródłowe.			
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU			
1. Formy zaliczenia: 2. Zaliczenie na ocenę. 3. Sposób weryfikacji i oceniania efektów uczenia się: Przygotowanie prezentacji scenki mediacyjnej/negocjacyjnej w grupach 2/3 osobowych. 4. Podstawowe kryteria oceny: Obserwacja postawy i pracy studenta pod kątem: - realizacji zadań przygotowanych w ramach warsztatów, - zaangażowania w pracę grupy, - zachowania i aktywności w trakcie wykładów i ćwiczeń, - prowadzenia merytorycznej dyskusji, - potrzeby ciągłego rozwoju osobistego i zawodowego.			

VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA	
Kategoria	Obciążenie studenta
<i>Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)</i>	30
Udział w wykładach	-
Udział w warsztatach	30
Inne (jakie?)	-
<i>Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)</i>	20
Przygotowanie do wykładu	-
Przygotowanie do warsztatów	10
Przygotowanie do egzaminu	-
Przygotowanie do zaliczenia warsztatów	10
Inne (np. gromadzenie materiałów do projektu, kwerenda internetowa, opracowanie prezentacji multimedialnej itp.)	-
<i>Łączna liczba godzin</i>	50
<i>Punkty ECTS za moduł</i>	2
VIII. ZALECANA LITERATURA	
Literatura podstawowa: Szwiec Julia, Mediacja i ugoda mediacyjna w polskim prawie cywilnym. C.H. Beck, Warszawa 2025	
Literatura uzupełniająca: Jakubiak – Mirończuk Aneta, Negocjacje dla prawników. Prawo cywilne. Wolters Kluwer Warszawa 2010	