Civil and Commercial Mediation and Negotiation - Dealmaking Workshop

Karta opisu przedmiotu

Informacje podstawowe

Kierunek studiów prawo **Ścieżka** **Jednostka organizacyjna** Wydział Prawa i Administracji **Poziom kształcenia** jednolite magisterskie **Forma studiów** studia stacjonarne **Profil studiów** ogólnoakademicki **Obligatoryjność** fakultatywny	**Cykl kształcenia** 2023/24 **Kod przedmiotu** **Języki wykładowe** **Dyscypliny** Nauki prawne **Klasyfikacja ISCED** 0421Prawo
Koordynator przedmiotu	Jerzy Pisuliński
Prowadzący zajęcia	Jerzy Pisuliński

Okres	**Forma weryfikacji uzyskanych efektów uczenia się** zaliczenie **Sposób realizacji i godziny zajęć** Warsztaty: 30	**Liczba punktów ECTS**
Semestr 3, Semestr 4, Semestr 5, Semestr 6, Semestr 7, Semestr 8, Semestr 9, Semestr 10		4

Cele kształcenia dla przedmiotu

C1	Po zakończonym procesie kształcenia w ramach przedmiotu student będzie znał teorię negocjacji oraz będzie posiadał praktyczne umiejętności konieczne do przeprowadzenia lub uczestniczenia w tym procesie zarówno jako negocjator (pełnomocnik lub strona negocjacji). Student poszerzy swoją wiedzę także w zakresie procedur wykorzystujących negocjacje: koncyliacji czy mediacji (w tym postępowań MED-ARB i ARB-MED).

Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Efekty w zakresie	Kierunkowe efekty uczenia się	Metody weryfikacji
Wiedzy - Student zna i rozumie:			
W1	student analizuje i posiada szeroką wiedzę w zakresie negocjacji. Student zna mechanizmy rozwiązywania konfliktów za pomocą alternatywnych metod rozwiązywania sporów (ADR). Zna i rozumie rozumie różnice pomiędzy poszczególnymi mechanizmami, potrafi identyfikować i prawidłowo dobierać narzędzia negocjatora. Student potrafi zdefiniować najważniejsze pojęcia negocjacyjne (w tym: BATNA, ZOPA, interesy, potrzeby, pozycje). Zna i rozumie role prawników w negocjacji, jak również posiada wiedzę o rodzajach strategii używanych w postępowaniach wykorzystujących negocjacje.	PRA_K3_W03 PRA_K3_W05 PRA_K3_W07	zaliczenie
Umiejętności - Student potrafi:			
U1	ustalać, analizować, interpretować i klasyfikować stany faktyczne pod kątem rozwiązania ich w negocjacji dwu- lub wielostronnych. Student umie dokonać pogłębionej analizy alternatywy dla postępowania negocjacyjnego (w tym potrafi wskazać konsekwencje prawne drogi sądowej). Student umie dobrać normy obiektywne właściwe do rozwiązania problemu i stworzenia efektywnego porozumienia, wykorzystując wiedzę z różnych systemów normatywnych (systemu etycznego, prawnego, zwyczajowego). Student potrafi opracować i zastosować odpowiednią do stanu faktycznego strategię negocjacyjną. Student jest gotowy do właściwego przygotowania do procesu negocjacji oraz skutecznego pełnienia roli pełnomocnika (przygotowanie strony). Student wykorzystuje umiejętności negocjacyjne w praktyce.	PRA_K3_U02 PRA_K3_U03 PRA_K3_U04	zaliczenie
Kompetencji społecznych - Student jest gotów do:			
K1	student ma świadomość znaczenia poprawnych relacji interpersonalnych dla osiągania porozumienia w procesie negocjacji. Student ma świadomość różnic kulturowych oraz ich wagi dla poprawnej komunikacji, a w efekcie do osiągnięcia porozumienia. Student potrafi zaadaptować odpowiedni sposób zachowania oraz wybierać skuteczne komunikaty właściwe dla danego kontekstu społecznego. Student potrafi zaadaptować właściwy styl zachowania z uwzględnieniem norm etycznych obowiązujących prawnika.	PRA_K3_K03 PRA_K3_K04	zaliczenie

Bilans punktów ECTS

Forma aktywności studenta	Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć
warsztaty	30
przygotowanie do zajęć	20
studiowanie literatury wskazanej przez prowadzącego zajęcia	15
poznanie terminologii obcojęzycznej	15
przygotowanie się do sprawdzianu zaliczeniowego	10
rozwiązywanie kazusów	10

Łączny nakład pracy studenta	**Liczba godzin** 100	**ECTS** 4
Liczba godzin kontaktowych	**Liczba godzin** 30	**ECTS** 1.0
Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	**Liczba godzin** 30	**ECTS** 1.0

* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1	Akceptowalne prawnie mechanizmy rozwiązywania konfliktów i sposoby osiągania porozumienia.	W1, U1, K1
2	Typy osobowości negocjacyjnych (TKI Instrument)	W1, U1, K1
3	Analiza stanu faktycznego, czynniki współkształtujące uwarunkowania negocjacyjne.	W1, U1, K1
4	Rozróżnienie pozycji, interesów i celów w procesie negocjacji.	W1, U1, K1
5	Oszacowywanie strefy możliwego porozumienia przez ocenę alternatyw do wypracowywanego porozumienia (ZOPA/BATNA/WATNA).	W1, U1, K1

6	Harvardzka Szkoła Negocjacji - zapoznanie się z konceptem negocjacji dystrybutywnych, negocjacji opartych o zasady oraz negocjacji przełamania.	W1, U1, K1
7	Rola prawnika w postępowaniu negocjacyjnym - przygotowanie do negocjacji, przygotowanie klienta i współpraca z drugą stroną.	W1, U1, K1
8	Proces negocjacji - budowa i adaptacja strategii negocjacyjnej.	W1, U1, K1
9	Etyka w negocjacjach.	W1, U1, K1
10	Tworzenie porozumienia - prawne i pozaprawne aspekty.	W1, U1, K1

Informacje rozszerzone

Metody nauczania:

analiza tekstów, inscenizacja, burza mózgów, wykład konwencjonalny, wykład konwersatoryjny, wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja, gra dydaktyczna, analiza przypadków, rozwiązywanie zadań, ćwiczenia przedmiotowe

Rodzaj zajęć	Formy zaliczenia	Warunki zaliczenia przedmiotu
warsztaty	zaliczenie	Warunkiem zaliczenia przedmiotu są obedność na zajęciach oraz opracowanie planu negocjacji dla wyznaczonego stanu faktycznego oraz wzięcie udziału w symulacji negocjacji.

Wymagania wstępne i dodatkowe

Bardzo dobra znajomość języka angielskiego.

Literatura

Obowiązkowa
1. R.Fisher, W. Ury, B. Patton. Getting to YES: Negotiating Agreement without Giving In, Random House Business, 1997.
2. R.H. Mnookin, S.R. Peppet, A.S. Tulumello. Beyond Winning. Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, Belknap Press, 2004.
Dodatkowa
1. D.A.Lax, J.K.Sebenius. 3-d Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals, Harvard Business Review Press 2006.
2. W. Ury. Getting past NO: Negotiating in Difficult Situations, Bantam; Revised edition 1993.
3. M. Wheeler. The Art of Negotiation: How to Improvise Agreement in a Chaotic World, New York: Simon & Schuster, 2013.