**KARTA PRZEDMIOTU**

Cykl kształcenia od roku akademickiego: 2023/2024

1. **Dane podstawowe**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje kryzysowe |
| Nazwa przedmiotu w języku angielskim | Crisis negotiations |
| Kierunek studiów | Bezpieczeństwo narodowe |
| Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie) | II stopień, |
| Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne) | stacjonarne |
| Dyscyplina | Nauki o polityce i administracji |
| Język wykładowy | j. polski |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu | Mgr Andrzej Sikora |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Forma zajęć *(katalog zamknięty ze słownika)* | Liczba godzin | semestr | Punkty ECTS |
| wykład |  |  | 4 |
| konwersatorium | 15 | III |
| ćwiczenia |  |  |
| laboratorium |  |  |
| warsztaty |  |  |
| seminarium |  |  |
| proseminarium |  |  |
| lektorat |  |  |
| praktyki |  |  |
| zajęcia terenowe |  |  |
| pracownia dyplomowa |  |  |
| translatorium |  |  |
| wizyta studyjna |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Wymagania wstępne | Podstawowa wiedza o komunikacji w sytuacjach szczególnych. Podstawowa znajomość typów osobowości.  Pożądana - empatia. |

1. **Cele kształcenia dla przedmiotu**

|  |
| --- |
| Przedstawienie pojęcia i istoty negocjacji kryzysowych |
| Charakterystyka narzędzi i technik negocjacyjnych |
| Charakterystyka cech pożądanych negocjatora |

K\_U01, K\_U03, K\_K02

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol | Opis efektu przedmiotowego | Odniesienie do efektu kierunkowego |
| WIEDZA | | |
| W\_01 | Absolwent zna i rozumie interdyscyplinarny charakter zakresu negocjacji w sytuacjach kryzysowych, ich przyczyn i uwarunkowań | K\_W01 |
| W\_02 | Absolwent zna i rozumie uwarunkowania bezpieczeństwa globalnego, systemów bezpieczeństwa państwa, a także bezpieczeństwa międzynarodowego w kontekście sytuacji kryzysowych i ich znaczenia dla negocjacji | K\_W05 |
| W\_… |  |  |
| UMIEJĘTNOŚCI | | |
| U\_01 | Absolwent potrafi wykorzystywać posiadaną, pogłębioną wiedzę teoretyczną do analizowania, diagnozowania, wyjaśniania oraz prognozowania kwestii szczegółowych odnoszących się sytuacji kryzysowych i ich znaczenia w procesie negocjacyjnym | K\_U01, |
| U\_02 | Absolwent potrafi wykorzystywać pogłębioną wiedzę teoretyczną w rozwiązywaniu problemów związanych z sytuacją kryzysową. | K\_U03, |
| U\_…. |  |  |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | |
| K\_01 | Absolwent jest gotów do myślenia i działania w sposób prospołeczny i przedsiębiorczy, w tym zarządzania ryzykiem i potrafi realizować zadania w sytuacjach kryzysowych. | K\_K02 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| 1. Opis funkcjonowanie człowieka w sytuacji kryzysowej, 2. Typologia. Sposoby i rodzaje komunikacji w sytuacjach kryzysowych, 3 sprawców incydentu ze wskazówkami do rozmów z nimi,  4. Omówienie przypadków negocjacji kryzysowych związanych z: sytuacja zakładniczą, zagrożenia zdrowia i życia ofiar lub sprawców. |

1. **Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody dydaktyczne  *(lista wyboru)* | Metody weryfikacji  *(lista wyboru)* | Sposoby dokumentacji  *(lista wyboru)* |
| WIEDZA | | | |
| W\_01 | Praca z tekstem, dyskusja | Zaliczenie ustne | protokół |
| W\_02 | Praca z tekstem, dyskusja | Zaliczenie ustne | protokół |
| UMIEJĘTNOŚCI | | | |
| U\_01 | prezentacja/studium przypadku | Zaliczenie ustne | protokół |
| U\_02 | dyskusja/studium przypadku | Zaliczenie ustne | protokół |
| U\_…. |  |  |  |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | | |
| K\_01 | Studium przypadku | Zaliczenie ustne | protokół |
| K\_02 |  |  |  |
| K\_... |  |  |  |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

Na ocenę końcową składa się:

* Aktywność studenta podczas zajęć
* ocena z zaliczenia ustnego tj. odpowiedź na trzy pytania na ocenę bardzo dobrą, odpowiedz na dwa pytania na ocenę dobra, odpowiedź na jedno pytanie na ocenę dostateczną, brak odpowiedzi na zadane pytania- ocena niedostateczna

1. **Obciążenie pracą studenta**

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności studenta | Liczba godzin |
| Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem | **15** |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | **85** |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| A. Aksamitowski, M. Cupryjak, A. Buchalski, Negocjacje w sytuacjach kryzysowych, Szczecin 2018  R. Poklek, M. Chojnacka, Negocjacje policyjne i więzienne, Difin, Warszawa 2017  M. Netczuk-Gwoździewicz, Negocjacje w sytuacjach kryzysowych, WSzSL im. Gen. Tadeusza Kościószki, Wrocław 2014  E. M. Cenker, Negocjacje jako forma komunikacji interpersonalnej, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań 2011 |
| Literatura uzupełniająca |
| G. Myśliwiec, Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonaliści, Warszawa 2007;  K. Hogan, Psychologia perswazji. Strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi, Warszawa 2005 |