**KARTA PRZEDMIOTU**

1. **Dane podstawowe**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu/osoba odpowiedzialna | dr Agnieszka Zaręba |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Forma zajęć *(katalog zamknięty ze słownika)* | Liczba godzin | semestr | Punkty ECTS |
| wykład |  |  | 1 |
| konwersatorium |  |  |
| ćwiczenia | 30 | V |
| laboratorium |  |  |
| warsztaty |  |  |
| seminarium |  |  |
| proseminarium |  |  |
| lektorat |  |  |
| praktyki |  |  |
| zajęcia terenowe |  |  |
| pracownia dyplomowa |  |  |
| translatorium |  |  |
| wizyta studyjna |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Wymagania wstępne | W1- zainteresowanie przedmiotem |

1. **Cele kształcenia dla przedmiotu**

|  |
| --- |
| C1- Głównym celem zajęć jest zapoznanie słuchaczy z istotą negocjacji, mediacji oraz negocjacji wielostronnych. |
| C2 - Kolejnym jest zapoznanie studenta z procesem negocjacyjnym i podstawowymi strategiami negocjacyjnymi. |
| C3 - Posiadanie przez słuchacza umiejętności dotyczących przygotowania procesu negocjacyjnego. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol | Opis efektu przedmiotowego | Odniesienie do efektu kierunkowego |
| WIEDZA | | |
| W\_01 | charakteryzuje podstawowe zagadnienia z zakresu procesów negocjacyjnych | K\_W06 |
| W\_02 | zna techniki negocjacyjne i prognozuje ich zastosowanie | K\_W06 |
| UMIEJĘTNOŚCI | | |
| U\_01 | projektuje zachowania ludzi w trakcie procesu negocjacji oraz podejmuje współpracę w grupie | K\_U06, K\_U10 |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | |
| K\_01 | ma świadomość znaczenia negocjacji w sytuacji kryzysowej | K\_K01 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| **Negocjacje – geneza, definiowanie.**  **Style negocjacji.**  **Negocjacje - uwarunkowania, zalety rokowań.**  **Mediacje a negocjacje wielostronne.**  **Podstawowe strategie negocjacyjne.**  **Przygotowanie negocjacji: fazy negocjacji, określenie batny.**  **Środowisko negocjacji - przyjazne/nieprzyjazne; manipulowanie środowiskiem negocjacji.**  **Komunikacja werbalna i niewerbalna jako elementy negocjacji.**  **Partner negocjacyjny - poznanie jego hierarchii preferencji, projektowanie ruchów partnera, jego strategii negocjacyjnej.**  **Gra negocjacyjna.** |

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 | Dyskusja, praca z tekstem, symulacje, uczestnictwo w konferencjach | Zaliczenie ustne | Protokół |
| W\_02 | Praca z tekstem, dyskusja, uczestnictwo w konferencjach | Zaliczenie ustne | Protokół |
| UMIEJĘTNOŚCI | | | |
| U\_01 | Burza mózgów, gra dydaktyczna, dyskusja, praca zespołowa, | Zaliczenie ustne | Protokół |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | | |
| K\_01 | Think-Pair-Share, dyskusja, | Zaliczenie ustne | Protokół |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

Systematyczna obecność na zajęciach, aktywność

Ocena niedostateczna

(W) - Student nie zna terminów z zakresu negocjacji

(U) - Student nie potrafi zastosować podstawowych technik negocjacyjnych

(K) - Student nie potrafi zorganizować własnego warsztatu pracy

Ocena dostateczna

(W) - Student zna wybrane terminy z zakresu negocjacji

(U) - Student potrafi zastosować niektóre techniki negocjacyjne

(K) - Student rozumie potrzebę organizacji własnego warsztatu pracy, ale nie potrafi jej skutecznie zrealizować

Ocena dobra

(W)- Student zna większość terminów z zakresu negocjacji

(U)- Student potrafi zastosować techniki negocjacyjne

(K)- Student zna sposoby pracy w grupie

Ocena bardzo dobra

(W)- Student zna wszystkie wymagane terminy z zakresu negocjacji

(U)- Student potrafi zastosować wszystkie techniki negocjacyjne

(K)- Student potrafi zorganizować pracę własną oraz zespołu, do którego należy

1. **Obciążenie pracą studenta**

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności studenta | Liczba godzin |
| Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem | **30** |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | **-** |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Piskorska B., Zaręba A.M. (red.), Negocjacje w XXI wieku. Teoria, praktyka i znaczenie, Wyd. KUL, Lublin 2020.  Nierenberg G.I., Sztuka negocjacji, Studio Emka, Warszawa 1998 i n.  Bryła J., Negocjacje międzynarodowe, "Terra", Poznań 1999.  Pease A., Pease B., Mowa ciała, Jedność, Kielce 2001. |
| Literatura uzupełniająca |
| Aronson E., Wilson T. D., Akert R.M., Psychologia społeczna serce i umysł, Zysk i S-ka, Poznań 1997.  Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 1999 i n.  Tabernacka, M., Negocjacje i mediacje w sferze publicznej, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009. |