

AKADEMIA WSB			
Kierunek studiów: Bezpieczeństwo narodowe			
Przedmiot: Negocjacje w sytuacjach kryzysowych			
Profil kształcenia: praktyczny			
Poziom kształcenia: studia II stopnia			
Liczba godzin w semestrze	1		2
	I	II	III
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)			IV 22ćw
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)			
WYKŁADOWCA	mgr Piotr Zdybał		
FORMA ZAJĘĆ	Ćwiczenia		
CELE PRZEDMIOTU	Uzyskanie wiedzy na temat mediacji i negocjacji: treść i zakres pojęć, techniki mediacji i negocjacji w odniesieniu do sytuacji kryzysowej indywidualnej i grupowej.		
Opis efektów uczenia się	Opis efektów uczenia się		Sposób weryfikacji efektu uczenia się
Efekt kierunkowy	PRK		
WIEDZA			
BN2_W01	P7S_WG	Student zna w pogłębionym stopniu treść i zakres pojęć mediacja i negocjacja, zna techniki mediacji i negocjacji;	Test wiedzy;
BN2_W04	P7S_WG	Student zna dziedziny zastosowań mediacji i negocjacji;	Test wiedzy;
UMIEJĘTNOŚCI			
BN2_U06	P7S_UK	Student posiada umiejętności negocjowania w sytuacji kryzysowej a także umiejętności prowadzenia mediacji;	Ocena opracowania (w zespole) zastosowania mediacji/negocjacji w wybranym przypadku;
BN2_U02	P7S_UW	Student posiada umiejętność dokonywania obserwacji i interpretacji sytuacji, zachowań jednostki potrafi sformułować problem w kontekście prowadzenia mediacji i /lub negocjacji;	Opracowanie (w zespole) zastosowania mediacji/negocjacji w wybranym przypadku;
BN2_U13	P7S_UW	Student potrafi współpracować z innymi osobami realizując zadania z zakresu mediacji i negocjacji w sytuacjach kryzysowych.	Opracowanie (w zespole zastosowania) mediacji/negocjacji w wybranym przypadku;
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
BN2_K05	P7S_KR	Student jest gotów do profesjonalnego działania i przestrzegania zasad etyki zawodowej i współzycia społecznego;	Dyskusja;
BN2_K02	P7S_KO	Student jest gotów do inicjowania i realizacji działań praktycznych w zakresie mediacji i negocjacji na rzecz środowiska społecznego z rozwagą, zaangażowaniem i odpowiedzialnością;	Dyskusja;
Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**			
Stacjonarne udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 22 przygotowanie do ćwiczeń = 12 przygotowanie do wykładu/ konwersatorium = przygotowanie do zaliczenia/egzaminu =12 realizacja zadań projektowych =		Niestacjonarne udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu/ konwersatorium = przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = realizacja zadań projektowych =	

e-learning = zaliczenie/egzamin =2 inne (konsultacje) = 4 RAZEM:52 Liczba punktów ECTS: 2 w tym w ramach zajęć kształtujących umiejętności praktyczne:2	e-learning = zaliczenie/egzamin = inne (konsultacje) = RAZEM: Liczba punktów ECTS: w tym w ramach zajęć kształtujących umiejętności praktyczne:
WARUNKI WSTĘPNE	Podstawowa wiedza psychologiczna o zachowaniach ludzi, relacjach interpersonalnych, mechanizmach wpływu
TREŚCI PRZEDMIOTU	Treści realizowane w formie bezpośredniej: <ul style="list-style-type: none"> • Treść i zakres pojęć: mediacje, negocjacje • Negocjacje – podstawowe metody negocjacji, fazy negocjacji, przygotowanie się do negocjacji • Zastosowanie negocjacji w sytuacjach kryzysowych • Czym jest mediacja • Cele, funkcje i obszary zastosowań mediacji • Osoba mediatora • Statystyki zastosowań mediacji Treści realizowane w formie e-learning – nie dotyczy
LITERATURA OBOWIĄZKOWA	<ol style="list-style-type: none"> 1. E. Gmurzyńska, R. Morek, Mediacje. Teoria i praktyka., Warszawa 2014. 2. E. Sobczak, Społeczny rozwój mediacji. Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej Zarządzanie Nr 25 t. 2017, http://www.zim.pcz.pl/znwz 3. H. Przybyła-Basista, Akceptacja mediacji jako formy rozwiązywania konfliktów rodzinnych. Chowanna nr 2, 2011 / Academica
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA	<ol style="list-style-type: none"> 1. J. Stawnicka, Wykorzystanie strategii negocjacyjnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa w sytuacjach o wysokim stopniu ryzyka: z perspektywy negocjacji policyjnych, Katowice 2019 / Academica 2. A. Kozina, Style prowadzenia negocjacji = The styles of negotiations, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne, Płock 2017. 3. D. Semków-Chajko, Tactical and criminalistic aspects of police negotiations in crisis situations, "Humanities and Social Sciences", no 4/2018, p. 307-325.
METODY NAUCZANIA	W formie bezpośredniej: Analiza literatury przedmiotu, analiza indywidualnych przypadków, metody symulacyjne, praca w grupach W formie e-learning: nie dotyczy
POMOCE NAUKOWE	Rzutnik multimedialny, prezentacje multimedialne, case study
PROJEKT	Nie dotyczy
FORMA I WARUNKI ZALICZENIA	Zaliczenie z oceną Opracowanie postępowania mediacyjnego/ negocjacyjnego w zespole i jego prezentacja, przygotowanie się do ćwiczeń, udział w dyskusjach