

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2022/2023 FORMA STUDIÓW: STACJONARNA						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu Negocjacje w sytuacjach kryzysowych						
2. Nazwa kierunku Bezpieczeństwo narodowe						
3. Poziom kształcenia studia pierwszego stopnia						
4. Liczba punktów ECTS 3						
5. Liczba godzin w semestrze						
semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
IV	15	30				
6. Język wykładowy polski						
7. Wykładowca prof. uczelni dr hab. J. Kamiński – Wykłady, mgr A. Trocewicz - Ćwiczenia						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
8. Wymagania wstępne						
Brak						
9. Cele przedmiotu						
C1 Dostarczenie wiedzy na temat negocjacji oraz ich szczególnego rodzaju negocjacji w sytuacjach kryzysowych						
C2 Opisanie najbardziej typowych rodzajów negocjacji oraz modeli ich prowadzenia						
C3 Opisanie technik i strategii negocjacyjnych ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji w sytuacjach kryzysowych						
C4 Przygotowanie studentów do realizowania udanych negocjacji						
10. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
WIEDZA						
EU01	Wie jak rozpoznać negocjacje jako jedną z podstawowych umiejętności społecznych oraz zidentyfikować ich istotę				K_W02	
EU02	Zna specyfikę negocjacji w sytuacjach kryzysowych				K_W04	
UMIEJĘTNOŚCI						
EU03	Umie rozpoznać podstawowe strategie negocjacyjne stosowane w praktyce				K_U07	
EU04	Umie stosować w praktyce podstawowe techniki negocjacyjne stosowane w negocjacjach kryzysowych				K_U14	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE						
EU05	Jest w stanie zaplanować, przygotować i przeprowadzić udane negocjacje				K_K04	

EU06	Jest zdolny przeciwdziałać nieoczekiwanym sytuacjom w negocjacjach	K_K06
11. Treści programowe		
Forma zajęć – wykłady		
<div>1. Wprowadzenie do problematyki negocjacji w sytuacjach kryzysowych</div> <div>2. Istota negocjacji – natura konfliktu</div> <div>3. Modele negocjacji</div> <div>4. Proces negocjacji</div> <div>5. Właściwości negocjacji w sytuacjach kryzysowych</div> <div>6. Uwarunkowania instytucjonalno-prawne negocjacji kryzysowych</div> <div>7. Rodzaje sytuacji kryzysowych w których wykorzystywany jest negocjator</div> <div>8. Doskonalenie kompetencji w zakresie negocjacji w sytuacjach kryzysowych</div>		
Forma zajęć – ćwiczenia		
<div>1. Wprowadzenie do przedmiotu. Konflikt a negocjacje.</div> <div>2. Przygotowanie negocjacji jako czynność poprzedzająca etap właściwych negocjacji.</div> <div>3. Negocjowanie w sytuacji zagrożenia życia.</div> <div>4. Nawiązanie komunikacji ze sprawcą.</div> <div>5. Negocjacje policyjne.</div> <div>6. Negocjacje więzienne.</div> <div>7. Higiena psychiczna osób narażonych na sytuacje kryzysowe.</div> <div>8. Procesy psychologiczne w sytuacji kryzysowej.</div> <div>9. Typy partnerów negocjacyjnych. Miejsce negocjacji.</div> <div>10. Style, techniki i strategie negocjacyjne.</div> <div>11. Komunikacja w negocjacjach.</div> <div>12. Prezentacja z zastosowaniem wybranych taktyk, technik i strategii .</div> <div>13. Kolokwium.</div>		
12. Narzędzia/metody dydaktyczne		
<div>1. Wykład</div> <div>2. Analiza przypadków</div> <div>3. Dyskusja</div> <div>4. Prezentacje sceny negocjacyjnej</div> <div>5. Rozwiązywanie problemów</div>		
13. Sposoby oceny (częstkowe, końcowe)		
1.Ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć		
2.Aktywność na zajęciach		
3.Ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat		
4.Zaliczenie kolokwium z treści ćwiczeniowych		
14. Obciążenie pracą studenta		
Forma aktywności	liczba godzin	
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	51	
2. Nakład pracy studenta	24	
suma	75	
liczba punktów ECTS	3	
15. Literatura		
Literatura podstawowa:		
1. R. Poklek, M. Chojnacka, Negocjacje policyjne i więzienne, Difin, Warszawa 2017		
2. D. Piotrowicz, Negocjacje kryzysowe i policyjne. Wybrane zagadnienia psychologiczne i kryminologiczne. Warszawa 2010		

3. J. Kamiński, Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2009.
Literatura uzupełniająca:
1. D. Semków, Tactical and Criminalistic Aspects of Police Negotiations in Crisis Situations <i>Humanities and Social Sciences</i> Volume: 23 (XXIII) Issue 25 (4) (2018)
2. K. Bargiel-Matusiewicz, Negocjacje i mediacje, PWE, Warszawa, 2014.
3. J. Kamiński, Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw, Wyd. UwB, Białystok 2006.
16. Formy oceny – szczegóły
<p>Ocena końcowa z ćwiczeń wystawiana jest na podstawie zaliczenia pisemnego, przedstawionej sceny negocjacyjnej (praca w grupach) na wybrany przez studentów temat wraz z pracą projektową, w której scharakteryzowane zostało wystąpienie. Ocenę pozytywną można otrzymać wyłącznie pod warunkiem udzielenia 51% poprawnych odpowiedzi oraz oddaniem pracy projektowej.</p> <p>Kolokwium zaliczeniowe z wykładu obejmuje materiał z wykładu i polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania otwarte. Kolokwium składa się z czterech, otwartych pytań, a zaliczenie na przynajmniej ocenę dostateczną związane jest z poprawną i pełną odpowiedzią na dwa pytania. Za poprawne odpowiedzi z kolokwium można uzyskać od 0,5 do 1 punktu. Za pełną odpowiedź na pytanie można otrzymać 1 pkt. Natomiast punktacja i oceny wyglądają następująco:</p> <p>2,0 – mniej niż 2 pkt 3,0 – 2pkt 3,5 – 2,5 pkt 4,0 – 3 pkt 4,5 – 3,5 pkt 5,0 – 4 pkt</p> <p>Metody weryfikacji efektów uczenia się w powiązaniu z kategoriami wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wiedza: kolokwium zaliczeniowe 2. Umiejętności: studium przypadku 3. Kompetencje społeczne: dyskusja na forum grupy
17. Inne przydatne informacje o przedmiocie
1. Bezpośrednich informacji o problematyce zajęć i treściach programowych udziela Prowadzący w trakcie zajęć i podczas konsultacji.
2. Zajęcia odbywać się będą w AB w Białej Podlaskiej.
3. Zajęcia odbywać się będą zgodnie z aktualnym planem zajęć.
4. Konsultacje odbywać się będą zgodnie z obowiązującym terminarzem.