**KARTA PRZEDMIOTU**

1. **Dane podstawowe**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje kryzysowe |
| Nazwa przedmiotu w języku angielskim | The Crisis Negotiations |
| Kierunek studiów  | Bezpieczeństwo narodowe |
| Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie) | II |
| 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 |  |  | 4 |
| Konwersatorium | 15 | III |
| Ćwiczenia |  |  |
| Laboratorium |  |  |
| Warsztaty |  |  |
| Seminarium |  |  |
| proseminarium |  |  |
| Lektorat |  |  |
| Praktyki |  |  |
| zajęcia terenowe |  |  |
| pracownia dyplomowa |  |  |
| translatorium |  |  |
| wizyta studyjna |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Wymagania wstępne | Zainteresowanie problematyką przedmiotu |

1. **Cele kształcenia dla przedmiotu**

|  |
| --- |
| C1 – przybliżenie studentom specyfiki procesów negocjacji kryzysowych |
| C2 – ukazanie studentom znaczenia negocjacji kryzysowych w systemie bezpieczeństwa międzynarodowego |
| C3 - kształtowanie wśród studentów umiejętności analizy zachowań ludzi oraz kompetencji z zakresu samokształcenia |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol | Opis efektu przedmiotowego | Odniesienie do efektu kierunkowego |
| WIEDZA |
| W\_01 | rozumie interdyscyplinarny charakter negocjacji kryzysowych łączący zagadnienia z obszaru nauk społecznych, w tym szczególnie z zakresu nauk o polityce i administracji  | K\_W01 |
| W\_02 | zna metodologię prowadzenia badań z zakresu negocjacji kryzysowych | K\_W03 |
| UMIEJĘTNOŚCI |
| U\_01 | potrafi wykorzystywać pogłębioną wiedzę i kompetencje do analizy negocjacji kryzysowych | K\_U01 |
| U\_02 | potrafi samodzielnie zdobywać i doskonalić wiedzę z zakresu negocjacji kryzysowych | K\_U03 |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE |
| K\_01 | jest gotów do świadomych analiz dotyczących społecznych, naukowych i etycznych aspektów związanych z ryzykiem zawodowym | K\_K02 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| - Istota, funkcje negocjacji kryzysowych- Znaczenie negocjacji kryzysowych- Modele rozwiązywania negocjacji kryzysowych- Sposoby prowadzenia negocjacji kryzysowych- Przykłady negocjacji kryzysowych  |

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 | Wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, udział w konferencji naukowej | Zaliczenie | Protokół |
| W\_02 | Wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, udział w konferencji naukowej  | Zaliczenie  | Protokół |
| UMIEJĘTNOŚCI |
| U\_01 |  Wykład konwersatoryjny prezentacja multimedialna, udział w konferencji naukowej | Zaliczenie | Protokół |
| U\_02 | Wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, udział w konferencji naukowej | Zaliczenie | Protokół |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE |
| K\_01 | Prezentacja multimedialna, udział w konferencji naukowej | Zaliczenie | Protokół |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

Na ocenę 2 (ndst) Do 50% wymagań

Na ocenę 3 (dst) Od 51% do 60% wymagań

Na ocenę 3+ (dst+) Od 61% do 70% wymagań

Na ocenę 4 (db) Od 71% do 80% wymagań

Na ocenę 4+ (db+) Od 81% do 90% wymagań

Na ocenę 5 (bdb) Od 91% do 100% wymagań

1. **Obciążenie pracą studenta**

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności studenta | Liczba godzin |
| Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem  | 15 |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | 105 |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| Aksamitowski A., Buchalski A., Cupryjak M., *Negocjacje w sytuacjach kryzysowych,* Szczecin 2018.Stawnicka J., *Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych,* Dąbrowa Górnicza 2018.*Negocjacje w XXI wieku. Teoria, praktyka i znaczenie*, B. Piskorska, A.M. Zaręba (red.), Lublin 2020.Nierenberg G.I., *Sztuka negocjacji*, Warszawa 1998. |
| Literatura uzupełniająca |
| Bargiel-Matusiewicz K., *Negocjacje i mediacje*, Warszawa2007.Tabernacka, M., *Negocjacje i mediacje w sferze publicznej*, Warszawa 2009. |