|  |  |
| --- | --- |
| **ANS_logo uproszczone** |  **Akademia Nauk Stosowanych** **im. Hipolita Cegielskiego w Gnieźnie Uczelnia Państwowa** **SYLABUS**  |
| **Pozycja przedmiotu w planie:** | R.I / S.I |
| 1. **OGÓLNY OPIS PRZEDMIOTU**
 |
| 1 | Nazwa modułu | Moduł zajęć podstawowych |
| 2 | Nazwa przedmiotu | **Negocjacje Kryzysowe**  |
| 3 | Kierunek studiów | Bezpieczeństwo wewnętrzne |
| 4 | Poziom studiów | Licencjackie  |
| 5 | Forma studiów | Stacjonarne  |
| 6 | Profil studiów | Praktyczny  |
| 7 | Rok studiów | Pierwszy |
| 8 | Semestr przedmiotu | Drugi |
| 9 | Jednostka prowadząca kierunek studiów | Instytut Nauk o Bezpieczeństwie  |
| 10 | Liczba punktów ECTS | 4 |
| 11 | Sposób zaliczenia: | Zaliczenie z oceną |
| 12 | Imię i nazwisko nauczyciela (li) akademickiego (ich), stopień lub tytuł naukowy, adres e-mail | Dr Leonard Dajerling |
| 13 | Imię i nazwisko koordynatora(ów) przedmiotu, stopień lub tytuł naukowy, adres e-mail | Dr Leonard Dajerling |
| 14 | Język wykładowy | Polski  |
| 15 | Tryb prowadzenia zajęć | Mieszany  |
| 16 | Sposób prowadzenia zajęć | Synchroniczny |
| 17 | Narzędzia informatyczne wykorzystywane do prowadzenia zajęć, udostępniania materiałów i komunikacji ze studentami | Platforma Microsoft Teams |
| 15 | Przedmioty wprowadzające | Metodologia badań, Logika |
| 16 | Wymagania wstępne | Umiejętność logicznego myślenia  |
| **17** | **Cele przedmiotu:**  |
| **C1** | Studenci nauczą się analizować dynamikę sytuacji kryzysowej oraz dostosowywać strategie komunikacyjne do różnych scenariuszy negocjacyjnych. |
| **C2** | Studenci zdobędą wiedzę na temat kluczowych modeli negocjacyjnych, takich jak model „Schodów Behawioralnych” (Behavioral Influence Stairway Model), model S.A.F.E. oraz model ustrukturyzowanego procesu taktycznego (STEPS). |
| **C3** | Studenci nauczą się identyfikować źródła konfliktu i eskalacji w negocjacjach kryzysowych oraz stosować techniki deeskalacyjne w celu minimalizacji ryzyka dla negocjatora i innych uczestników sytuacji kryzysowej. |
| **18** | **Forma zajęć, liczba godzin wymagająca bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego, liczba godzin nakładu pracy studenta** |
| **Forma zajęć**  | **Liczba godzin** |
| Wykład | 30 |
| Zajęcia: projektowe | 60 |
| **Suma godzin** | 90 |
| **lp.** | **Całkowity nakład pracy studenta** |
|  | Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego wynosi: | **Godzinowe obciążenie studenta**  |
| Wykład | **90 godzin** |
| Zajęcia: projektowe |
| Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego wynosi 45 godzin, co odpowiada 1,5 punktom ECTS. |
| 2 | Bilans nakładu pracy studenta:* + - 1. przygotowanie do ćwiczeń
			2. praca własna studenta

Łączny nakład pracy studenta wynosi 40 godzin, co odpowiada 1 punktom ECTS. | 40 godzin |
| **3** | **Łączny nakład pracy studenta**  | **130 godzin** |
| 4 | **Punkty ECTS za przedmiot** | **4 ECTS** |
| 5 | Liczba punktów ECTS, którą student musi osiągnąć w ramach zajęć o charakterze praktycznym w tym zajęć laboratoryjnych, warsztatowych, projektowych | 3 ECTS |
| Efekty uczenia się - wiedza | **[BW1\_W02]** Zna podstawowe terminy, definicje i typologie z zakresu bezpieczeństwa wewnętrznego, w tym filozofii bezpieczeństwa i etyki zawodowej **[P6U\_W] [PS6\_WK]****[BW1\_W01]** Wie czym jest wiedza naukowa oraz posiada podstawową wiedzę z zakresu nauk o bezpieczeństwie, ich miejscu w systemie nauk i roli jaką odgrywają one w naukach społecznych w odniesieniu do współczesnej filozofii nauki **[P6U\_W] [PS6\_WG]****BW1\_W04]** Rozumie filozofię bezpieczeństwa jako wiedzę o jednej z podstawowych potrzeb człowieka (poczucie bezpieczeństwa) w skali jednostkowej, lokalnej, krajowej, subregionalnej i globalnej. Potrafi zdefiniować terroryzm, zna problemy związane z zagrożeniem terrorystycznym oraz uwarunkowania bezpieczeństwa na wszystkich tych poziomach. **[P6U\_W] [PS6\_WG] [PS6\_WK]** |
| Efekty uczenia się - umiejętności | **[BW1\_U06]** Posiada umiejętność jasnego formułowania poleceń i komunikowania się w sposób klarowny i zwięzły, zna reguły komunikacji i zagrożenia w procesie komunikowania się szczególnie przy rozwiązywaniu konfliktów. **[P6U\_U] [PS6\_UK] [PS6\_UW]****[BW1\_U07]** Posiada umiejętność dokonania analizy problemu, klarownego wyłożenia swoich racji i zaproponowania rozwiązania. **[P6U\_UU] [PS6\_UK] [PS6\_UW]** |
| Efekty uczenia się – kompetencje społeczne | **[BW1\_K04]** Posiada umiejętności negocjacyjne, potrafi rozwiązywać konflikty w dążeniu do realizacji nadrzędnego celu. **[P6U\_K] [PS6\_KK] [PS6\_KO]****[BW1\_K05]** Potrafi podnosić swoje kwalifikacje i kompetencje rozumie konieczność permanentnego dokształcania się. **[P6U\_K] [PS6\_KK]** **[BW1\_K06]** Jest świadom ograniczeń własnej wiedzy i umiejętności, potrafi krytycznie spojrzeć na efekty własnej pracy i podnosić jej efektywność, jest gotów do ponoszenia odpowiedzialności za przydzielony odcinek zadań. **[P6U\_K] [PS6\_KK] [PS6\_KO] [PS6\_KR]** |

|  |
| --- |
| 1. **TREŚCI PROGRAMOWE ODNIESIONE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ**
 |
| **Forma zajęć** | **Treści programowe** | **liczba godzin** |
| **Forma:** |
| W | **Wykład:** **Blok I: Wprowadzenie do negocjacji kryzysowych** 1. **Definicja i istota negocjacji kryzysowych**
	* Różnice między negocjacjami kryzysowymi a klasycznymi
	* Elementy sytuacji kryzysowej (konflikt, zagrożenie, eskalacja)
2. **Historia negocjacji kryzysowych**
	* Rozwój negocjacji kryzysowych na świecie
	* Badania w USA, Niemczech, Polsce
3. **Podstawy psychologii kryzysu i zachowań ludzkich w sytuacji zagrożenia**
	* Reakcje stresowe
	* Psychologia zakładnika i sprawcy

**Blok II: Modele i strategie negocjacyjne** 1. **Modele negocjacji w sytuacjach**
	* Model "Schodów behawioralnych"
	* Model cylindryczny Taylora
	* Model S.A.F.E.
2. **Negocjacje oparte na zasadach i strategie przełamywania oporu**
	* Metody deeskalacji konfliktu
	* Taktyki komunikacyjne

**Blok III: Taktyki i techniki negocjacyjne** 1. **Wybrane techniki negocjacyjne**
	* Gra na zwłokę, odbicie piłki, ograniczone pełnomocnictwo
	* Manipulacja i perswazja
2. **Wpływ emocji i psychologii na przebieg negocjacji**
	* Techniki kontroli emocji
	* Aktywne słuchanie i empatia

**Blok IV: Komunikacja w negocjacjach kryzysowych** 1. **Komunikacja werbalna i niewerbalna**
	* Rola tonu głosu, mimiki, gestów
	* Znaczenie dystansu fizycznego
2. **Pragmatyka języka w negocjacjach**
	* Akty mowy w negocjacjach kryzysowych
	* Argumentacja i błędy logiczne

**Blok V: Specjalistyczne aspekty negocjacji kryzysowych** 1. **Negocjacje z osobami zaburzonymi psychicznie**
	* Negocjacje z osobą w stanie psychozy
	* Rola psychologa w negocjacjach
2. **Negocjacje w sytuacjach zakładniczych i terrorystycznych**
	* Charakterystyka negocjacji z terrorystami
	* Strategie antyterrorystyczne
 | 30 |
| Ć | **Ćwiczenia:****Blok I: Podstawowe umiejętności negocjacyjne** 1. **Ćwiczenia z aktywnego słuchania**
	* Techniki okazywania zainteresowania rozmówcy
	* Rozpoznawanie i wyciszanie emocji
2. **Analiza przypadków rzeczywistych negocjacji kryzysowych**
	* Studium przypadków negocjacji w Polsce i na świecie
	* Dyskusja na temat błędów i sukcesów negocjacyjnych
3. **Wprowadzenie do symulacji negocjacyjnych**
	* Tworzenie scenariuszy negocjacyjnych
	* Role w zespole negocjacyjnym

**Blok II: Strategie i techniki negocjacyjne w praktyce** 1. **Symulacje negocjacji w sytuacjach kryzysowych**
	* Przeprowadzanie negocjacji w grupach
	* Ocena skuteczności zastosowanych technik
2. **Negocjacje z osobą zaburzoną psychicznie**
	* Techniki deeskalacyjne
	* Praca w zespole negocjacyjnym
3. **Negocjacje w sytuacjach zakładniczych**
	* Reakcja na żądania sprawcy
	* Budowanie relacji i próby perswazji
4. **Negocjacje w przypadku groźby samobójczej**
	* Metody interwencji w sytuacjach ekstremalnych
	* Współpraca z psychologiem i służbami ratunkowymi

**Blok III: Zastosowanie narzędzi i technik negocjacyjnych** 1. **Analiza komunikacji niewerbalnej w negocjacjach kryzysowych**
	* Rozpoznawanie gestów i mimiki rozmówcy
	* Ćwiczenia z interpretacji sygnałów niewerbalnych
2. **Trening odporności na stres w negocjacjach**
	* Strategie radzenia sobie ze stresem
	* Symulacje trudnych sytuacji negocjacyjnych
3. **Zastosowanie argumentacji i manipulacji w negocjacjach**
	* Wykrywanie manipulacji u rozmówcy
	* Techniki obrony przed manipulacją
4. **Ćwiczenia z zarządzania kryzysem w czasie rzeczywistym**
	* Interaktywne symulacje negocjacyjne
	* Ocena decyzji pod presją czasu
5. **Podsumowanie i test negocjacyjny**
	* Sprawdzenie umiejętności studentów poprzez praktyczne negocjacje
 | 60 |

|  |
| --- |
| 1. **Literatura**
 |
| **Literaturapodstawowa** | Stawnicka J., *Wykorzystanie strategii negocjacyjnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa*​Fisher R., Ury W., Patton B., *Dochodzić do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*Chelpa S., Witkowski T., 2004: Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami. Wrocław: Moderator.Cialdini R.B., 2000: Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne |
| **Literatura uzupełniająca** | Ury W., Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacjiAntas, J., 1999: O kłamstwie i kłamaniu. Kraków: Universitas.Awdiejew A., 1987: Pragmatyczne podstawy interpretacji wypowiedzeń. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego 1987.Bolińska M., 2006: Na papierze i w eterze (o wystąpieniach publicznych również dla dziennikarzy). Kraków: Wydaw. Naukowe Papieskiej Akademii Teologicznej.Chudy W., 2007: Kłamstwo jako metoda. Esej o społeczeństwie i kłamstwie. Warszawa: Oficyna Naukowa.Cichobłaziński L., 2008: Techniki negocjacji i mediacji. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.Coleman, L., Paul Kay P, 1981: Prototype Semantics: The English Word Lie. “Language” 57 (1): 26—44.Czarnecka-Dzialuk B., Wójcik D. 2001: Mediacja w sprawach nieletnich w świetle teorii i badań. Warszawa: Typografika.Dobek-Ostrowska B., 2007: Podstawy komunikowania społecznego. Wrocław: Astrum.Efron D. 1941: Gesture and Environment New York.Ekman P, Friesen W. V. 1969: The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. “Semiótica”, nr 1, 49-98.Fisher R., Ury W., Patton B., 2000: Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się. Warszawa: Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne.Flynn C.P., 1977: Insult and society. Patterns of comparative interaction. Port Washington New York.Giebels E., Taylor P. J., 2010: Communication Predictors and Social Influence in Crisis Negotiations, [w:] Rogan R.G., Lanceley F. J., red. Research, and Practice of Crisis and Hostage Negotiation. Hampton Press, Inc. Cresskill. New Jersey, 59-76.Giebels, E. Noelanders S. 2004: Crisis Negotiations: A Multiparty Perspective. Veendendaal.Goffinan E., 1967: Interaction. Ritual. Essay on Face-to-Face Behaviour (cyt. wg wyd. Pequin, Harmondsworth, 1972). |

|  |
| --- |
| 1. **Metody dydaktyczne**
 |
| **Forma** | **Metody dydaktyczne** |
| Wykład | Metody podające - wykład informacyjny, wykład konwersatoryjny, opowiadanie, opis Metody eksponujące (pokaz, prezentacja multimedialna, pomoce dydaktyczne, symulacja). |
| Ćwiczenia | Metody poszukujące- problemowe – sytuacyjna, burza mózgowa, metody ćwiczeniowo- praktyczne – projekt, studium przypadku, laboratoryjna, doświadczeń, obserwacji, dyskusja – panelowa, okrągłego stołu, punktowana, referatu |

|  |
| --- |
| 1. **Metody i kryteria oceniania**
 |
| **Forma zajęć:** Wykład  | **Forma zaliczenia:** Zaliczenie pisemne  |
| Uzyskane punkty są przeliczane na oceny według następującej skali: Procent punktów Ocena91-100% Bardzo dobry85-90% Dobry plus76-84% Dobry66-75% Dostateczny plus51-65% Dostateczny0-50% Niedostateczny |
| Opis: Rozwiązanie zadań  |
| Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie powyżej 51% punktów |
| **Forma zajęć:** Ćwiczenia | **Forma zaliczenia:** Zaliczenie z oceną |
| Uzyskane punkty są przeliczane na oceny według następującej skali: **Procent punktów Ocena**91-100% Bardzo dobry85-90% Dobry plus76-84% Dobry66-75% Dostateczny plus51-65% Dostateczny0-50% Niedostateczny |
| Opis: Odpowiedź ustna za pytania problemowe  |
| Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie powyżej 51% punktów |
| **Forma zajęć:** Zajęcia: projektowe  | **Forma zaliczenia:** Zaliczenie pisemne  |
| Uzyskane punkty są przeliczane na oceny według następującej skali: Procent punktów Ocena91-100% Bardzo dobry85-90% Dobry plus76-84% Dobry66-75% Dostateczny plus51-65% Dostateczny0-50% Niedostateczny |
| Opis: Rozwiązanie zadań  |
| Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie powyżej 51% punktów |
| **Forma zajęć:** Ćwiczenia | **Forma zaliczenia:** Zaliczenie z oceną |
| Uzyskane punkty są przeliczane na oceny według następującej skali: **Procent punktów Ocena**91-100% Bardzo dobry85-90% Dobry plus76-84% Dobry66-75% Dostateczny plus51-65% Dostateczny0-50% Niedostateczny |
| Opis: Odpowiedź ustna za pytania problemowe  |
| Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie powyżej 51% punktów |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Zatwierdzenie karty opisu zajęć** |
| **Stanowisko**Tytuł/stopień naukowy, imię nazwisko | **Podpis** |
| **Opracował** | Dr Leonard Dajerling |  |
| **Zatwierdził** | **Dyrektor Instytutu** p.o. mgr K. Geppert  |  |