|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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** | |
| **Literatura podstawowa** | 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 kooperacji  Antas, 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 Ocena  91-100% Bardzo dobry  85-90% Dobry plus  76-84% Dobry  66-75% Dostateczny plus  51-65% Dostateczny  0-50% 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 dobry  85-90% Dobry plus  76-84% Dobry  66-75% Dostateczny plus  51-65% Dostateczny  0-50% 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 Ocena  91-100% Bardzo dobry  85-90% Dobry plus  76-84% Dobry  66-75% Dostateczny plus  51-65% Dostateczny  0-50% 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 dobry  85-90% Dobry plus  76-84% Dobry  66-75% Dostateczny plus  51-65% Dostateczny  0-50% 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 |  |