*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia 2023-2026**

*(skrajne daty*)

Rok akademicki 2025/2026

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Negocjacje i mediacje w sytuacjach kryzysowych |
| Kod przedmiotu | BW 67 |
| Nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Kolegium Nauk Społecznych |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Instytut Nauk o Polityce |
| Kierunek studiów | Bezpieczeństwo wewnętrzne |
| Poziom kształcenia | Studia I stopnia |
| Profil | Praktyczny |
| Forma studiów | Stacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | III rok/VI semestr |
| Rodzaj przedmiotu | Przedmiot specjalnościowy |
| Język wykładowy | Polski |
| Koordynator | Dr hab. Maciej Milczanowski, prof. UR |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | Dr hab. Maciej Milczanowski, prof. UR |

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Warsztat | **Liczba pkt ECTS** |
| VI | - | - | - | - | - | - | - | 15 | 2 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

X zajęcia w formie tradycyjnej

☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3. Forma zaliczenia przedmiotu ( z toku) ( egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Zaliczenie z oceną.

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Brak |

1. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne
   1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Przekazanie wiedzy na temat istoty procesów negocjacji i mediacji. |
| C2 | Przekazanie wiedzy na temat technik negocjacyjnych i mediacyjnych. |
| C3 | Przekazanie wiedzy na temat wykorzystania negocjacji i mediacji do rozwiązywania sytuacji kryzysowych. |

3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK ( efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych |
| EK­\_01 | Absolwent zna i rozumie przyczyny konfliktów i mechanizmy powstawania i pogłębiania się kryzysów występujących w społeczeństwach oraz rozumie znaczenie negocjacji i mediacji dla ich rozwiązywania w ujęciu historycznym i współczesnym | K\_W05 |
| EK\_02 | Absolwent zna i rozumie zagrożenia dla funkcjonowania współczesnych społeczeństw oraz przyczyny eskalacji tych zagrożeń jak również znaczenie negocjacji w przeciwdziałaniu im. | K\_W07 |
| EK\_03 | Absolwent potrafi komunikować się z użyciem specjalistycznej technologii z zakresu negocjacji, brać udział w debacie z wykorzystaniem technik negocjacyjnych. | K\_U06 |
| EK\_04 | Absolwent jest gotów do stosowanie technik negocjacyjnych, także w sytuacjach kryzysowych, umożliwiających efektywne funkcjonowanie na rynku pracy | K\_K03 |

* 1. **TREŚCI PROGRAMOWE**

1. Problematyka zajęć warsztatowych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Negocjacje - cele, istota. |
| Proces negocjacyjny, fazy negocjacji. |
| Style negocjacyjne. |
| Techniki negocjacyjne, taktyki w procesie negocjacji. |
| Działania manipulacyjne podejmowane w procesie negocjacji. |
| Symulacja sytuacji negocjacyjnych. |
| Sekwencyjne techniki wpływu społecznego. |
| Definicja i cechy mediacji. Cechy dobrego mediatora. |
| Analiza studiów przypadku sytuacji mediacyjnych. |
| Symulacje sytuacji mediacyjnych. |

* 1. METODY DYDAKTYCZNE

Dyskusja, analiza tekstów, ćwiczenia praktyczne

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  ( np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych ( w, ćw, …) |
| EK\_ 01 | Dyskusja w trakcie zajęć, zaliczenie pisemne. | Warsztat |
| EK\_ 02 | Ćwiczenia w trakcie zajęć. | Warsztat |
| EK\_03 | Dyskusja i obserwacja w trakcie zajęć. | Warsztat |
| EK\_04 | Dyskusja w trakcie zajęć, zaliczenie pisemne. | Warsztat |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Zaliczenie pisemne – pięć pytań z tematyki zajęć. Liczba poprawnych odpowiedzi oznacza ocenę z zaliczenia. Aktywność w trakcie zajęć ma wpływ na podwyższenie oceny. |

5. Całkowity nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia założonych efektów w godzinach oraz punktach ECTS

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności | Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności |
| Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów. | 15 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego (udział w konsultacjach) | 10 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, przygotowanie do zaliczenia, samodzielne studiowanie literatury). | 25 |
| SUMA GODZIN | 50 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 2 |

1. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | Nie dotyczy |
| zasady i formy odbywania praktyk | Nie dotyczy |

1. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:  Bargiel-Matusiewicz K., Negocjacje i mediacje, Warszawa 2014.  Biel D., Negocjacje w sytuacjach kryzysowych. Podejście pragmalingwistyczne, Katowice 2012.  Fisher R., Ury W., Patton B, Dochodząc do TAK, Warszawa 1998. |
| Literatura uzupełniająca:  Lewicki R.J., Saunders D., Barry B., Minton J., Zasady negocjacji, Poznań 2008.  Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Kraków 2007. |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej