**Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nysie**

**Opis modułu kształcenia**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nazwa modułu (przedmiotu)** | | | | **Podstawy negocjacji i rozwiązywania konfliktów** | | | | | | **Kod przedmiotu** | | |  | |
| Kierunek studiów | | | | Bezpieczeństwo wewnętrzne | | | | | | | | | | |
| Profil kształcenia | | | | Praktyczny | | | | | | | | | | |
| Poziom studiów | | | | Studia drugiego stopnia | | | | | | | | | | |
| Specjalność | | | | Przedmiot wspólny | | | | | | | | | | |
| Forma studiów | | | | Stacjonarne/Niestacjonarne (S/NS) | | | | | | | | | | |
| Semestr studiów | | | | II | | | | | | | | | | |
| **Tryb zaliczenia przedmiotu** | | | | **Egzamin** | | **Liczba punktów ECTS (S/NS)** | | | | | | | | Sposób ustalania oceny z przedmiotu |
| **Formy zajęć i inne** | | **Liczba godzin zajęć w semestrze**  **S/NS** | | | | Całkowita | 3 | Zajęcia kontaktowe | 1,2/0,7 | | Zajęcia związane z praktycznym przygotowaniem zawodowym | | 1,8 |
| Całkowita | Pracy studenta | | Zajęcia  kontaktowe | **Sposoby weryfikacji efektów uczenia się w ramach form zajęć** | | | | | | | | Waga w % |
| Wykład | | 30/30 | 15/21 | | 15/9 | Egzamin pisemny | | | | | | | | 40 |
| Ćwiczenia | |  |  | |  |  | | | | | | | |  |
| Ćwiczenia praktyczne | | 45/45 | 30/36 | | 15/9 | Przygotowanie i przeprowadzenie scenariusza negocjacji w parach, dyskusja | | | | | | | | 60 |
| Laboratorium | |  |  | |  |  | | | | | | | |  |
| Projekt | |  |  | |  |  | | | | | | | |  |
| Seminarium | |  |  | |  |  | | | | | | | |  |
| **Razem:** | | **75/75** | **45/57** | | **30/18** |  | | | | | | Razem | | 100% |
| **Kategoria efektów** | **L p.** | **Efekty uczenia się dla modułu (przedmiotu)** | | | | | | | | | | **Efekty kierunkowe** | | **Formy zajęć** |
| Wiedza | 1. | Ma pogłębioną wiedzę na temat współczesnych uwarunkowań bezpiecznego bytu i rozwoju człowieka | | | | | | | | | | K\_W11 | | W |
| 2. | Zna i rozumie wzajemne uwarunkowania różnych płaszczyzn bezpieczeństwa wewnętrznego warunkujących potrzebę bezpieczeństwa społeczności lokalnej | | | | | | | | | | K\_W09 | | W |
| Umiejętności | 1. | Potrafi dokonywać krytycznej analizy i selekcji informacji, a także dobierać adekwatne metody analiz, na podstawie wyników formułować własne opinie i wnioski w zakresie bezpieczeństwa wewnętrznego | | | | | | | | | | K\_U03 | | CP |
| 2. | Potrafi występować publicznie, prowadzić debatę na temat różnych aspektów bezpieczeństwa wewnętrznego | | | | | | | | | | K\_U10 | | CP |
| Kompetencje społeczne | 1. | Jest gotowy do prowadzenia krytycznej analizy pozyskiwanych materiałów i opracowań na temat bezpieczeństwa wewnętrznego | | | | | | | | | | K\_K03 | | CP |
| 2. | Jest gotowy do pełnienia roli menedżera bezpieczeństwa wewnętrznego z zachowaniem profesjonalizmu i etycznych zasad postępowania | | | | | | | | | | K\_K09 | | CP |

**Treści kształcenia**

**Treści kształcenia**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma zajęć** | **Metody dydaktyczne** |
| Wykład | Wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja |
| **Tematyka zajęć** | |
| * Istota negocjacji. Rola negocjacji w życiu społecznym, w tym dla bezpieczeństwa * Skuteczne negocjacje i ich wyznaczniki, negocjacje a mediacje * Pojęcie konfliktu, natura konfliktów i ich dynamika * Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów w procesie zapewniania bezpieczeństwa * Rodzaje negocjacji, style negocjowania * Techniki negocjacyjne wykorzystywane w rozwiązywaniu sporów w służbach mundurowych * Typy negocjatorów, kompetencje komunikacyjne negocjatora, warunki skutecznych negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów związanych z bezpieczeństwem * Zasady obrony przed manipulacją w negocjacjach, asertywność w negocjacjach | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma zajęć** | **Metody dydaktyczne** |
| Ćwiczenia praktyczne | Praca w małych zespołach, analiza przypadku negocjacji, dyskusja |
| **Tematyka zajęć** | |
| * Typy i style negocjacji: negocjacje miękkie, twarde, przyjacielskie, towarzyskie * Perswazja i manipulacja w negocjacjach, techniki i triki manipulacyjne * Strategie negocjacyjne i ich przykłady stosowane w służbach mundurowych * Komunikacja niewerbalna w negocjacjach: mowa ciała, gesty, wokalizacja * Fazy i etapy negocjacji, etyka w negocjacjach * Komunikaty asertywne w negocjacjach i ich znaczenie * Gry negocjacyjne i ich zastosowanie * Negocjacje – analiza przypadku w służbach mundurowych * Mediacje jako szczególny rodzaj negocjacji w służbach mundurowych | |

**Literatura podstawowa:**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | Mayer R., Jak wygrać każde negocjacje, Wyd. MT Biznes, Warszawa 2012 |
| **2** | Ury W., Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, PWE Warszawa 2007 |
| **3** | Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wyd. Antykwa, Kraków 2000 |
| **4** | Rządca R. A., Wujec P., Negocjacje, PWE, Warszawa 1999 |

**Literatura uzupełniająca:**

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | Błaut R., Skuteczne negocjacje, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2000 |
| **2** | Kamiński J., Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów, Poltext, Warszawa 2003 |
| **3** | Łaguna M., Negocjacje i komunikacja w biznesie,Wyd. UM, Olsztyn 2003 |
| **4** | Kendik M., Negocjacje międzynarodowe, Difin, Warszawa 2009 |