



BYDGOSKA SZKOŁA WYŻSZA

ul. Unii Lubelskiej 4C
85-059 Bydgoszcz
www.bsw.edu.pl

tel. 52 584 11 43
fax 52 584 11 47
biuro.rektora@bsw.edu.pl

KARTA PRZEDMIOTU								
Kod przedmiotu			BNPM406					
Nazwa przedmiotu			NEGOCJACJE I MEDIACJE W SYTUACJACH KRYZYSOWYCH					
USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW								
Kierunek studiów			BEZPIECZEŃSTWO NARODOWE					
Forma studiów			niestacjonarne					
Poziom studiów			drugiego stopnia/magisterskie					
Profil studiów			praktyczny					
dziedzina nauki/ dyscyplina naukowa			dziedzina nauk społecznych/ dyscyplina naukowa: nauki o bezpieczeństwie, nauki o polityce i administracji, nauki prawne					
Jednostka prowadząca przedmiot			Bydgoska Szkoła Wyższa					
Osoba odpowiedzialna za przedmiot			prof. BSW dr hab. Adam Sudoł					
OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU								
Status przedmiotu			do wyboru					
Przynależność do modułu			moduł przedmiotów do wyboru					
Język wykładowy			polski					
Semestry, na których realizowany jest przedmiot			czwarty					
Wymagania wstępne			Wykład- podstawy socjologii, metodologia badań naukowych Ćwiczenia – znajomość elementów komunikacji społecznej					
Przedmioty powiązane			socjologia i metody badań socjologicznych, metody badań naukowych					
FORMY, SPOSOBY I METODY PROWADZENIA ZAJĘĆ								
Formy zajęć	wykład	ćwiczenia	seminarium	praca kliniczna	laboratorium	projekt/prez entacja	samoksz tałcenie	ECTS
Liczba godzin	10	10	---	---	---	---	55	3
Sposób realizacji zajęć		wykład/ ćwiczenia						
Sposób zaliczenia zajęć		wykład : zaliczenie pisemne ćwiczenia : zaliczenie pisemne						
Metody dydaktyczne		wykład –wykład konwersatoryjny ćwiczenia –metoda projektu, dyskusji (panelowa)						

Wykaz literatury	
podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> Gmerek P., <i>Negocjacje bez tajemnic: Poradnik dla początkujących i profesjonalistów - ebook PDF</i>, 2024. Kałucki K., <i>Negocjacje</i>, 2022. Rawski T., <i>Polityka negocjacji</i>, 2025. Gmurzyńska E., Morek R., <i>Mediacje. Teoria i praktyka</i>, 2018.
uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> Luden B., <i>Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach?</i>, 2014. Moore Ch.W., <i>Mediacje</i>, Wolters Kluwer, 2014. Camp J., <i>Zacznij od NIE techniki negocjacji, których profesjonaliści nie chcą zdradzić</i>, 2005. Casse P., <i>Jak negocjować</i>, 1998. Dawson R., <i>Sekrety udanych negocjacji</i>, 2004. Ilich J., <i>Wygrywanie negocjacji</i>, 2004. Kennedy G., <i>Sztuka negocjacji</i>, 2004.

CELE, TREŚCI I EFEKTY UCZENIA SIĘ	
Cele przedmiotu	
Cel 1 (C1)	Celem przedmiotu jest zaznajomienie studentów z pojęciem negocjacji i mediacji w sytuacjach kryzysowych, p.
Cel 2 (C2)	Celem jest zapoznanie studentów z technikami negocjacji oraz stylami i strategiami w negocjacjach, a także mediacjami, jako skuteczne narzędzie w rozwiązywaniu sytuacji kresowej.

Treści programowe		
FORMA WYKŁADOWA		
	Liczba godzin	treści programowe
wykłady	10 godz.	<ul style="list-style-type: none"> — Pojęcie negocjacji i mediacji. — Konflikt i kooperacja jako podłoże sytuacji negocjacyjnej. — Kryzys – podstawowe definicje. — Sytuacja kryzysowa. — Mediator - rola i zadania. — Negocjacje – sprawność i rozsądek. — Cechy dobrego negocjatora.
FORMA ĆWICZENIOWA		
ćwiczenia	10 godz.	<ul style="list-style-type: none"> — Negocjacje jako alternatywa innych metod podejmowania decyzji. — Podstawowe etapy prowadzenia negocjacji: przygotowanie, debata, propozycje i rozwiązywanie przetargowe. — Wyznaczanie granic i określanie celów negocjacji. — Analiza technik negocjacyjnych i mediacyjnych na przykładach wybranych konfliktów i sporów. — Praktyczne aspekty mediacji – studium przypadku – sytuacje symulowane.

Efekty uczenia się				
	Student, który zaliczył przedmiot	Odniesienie do efektów uczenia się		
	w zakresie WIEDZY	dla kierunku	UCh I st. PRK poziom 7	Ch II st. PRK poziom 7
EU1	Student zna pojęcie negocjacji i mediacji, rozróżnia teorie negocjacyjne istotne w sytuacjach kryzysowych	K_W02	P7U_W	P7S_WG
EU2	Student zna kulturowe i etyczne uwarunkowania negocjacji w sytuacjach kryzysowych	K_W09	P7U_W	P7S_WK
EK3	Student wie jakie są podstawowe etapy prowadzenia negocjacji w sytuacjach kryzysowych, wyznacza podstawowe granice i cele negocjacji	K_W03	P7U_W	P7S_WG
w zakresie UMIEJĘTNOŚCI				
EU4	Student potrafi postępować jak dobry negocjator, stosując zdobyte umiejętności praktyczne	K_U03 K_U05	P7U_U	P7S_UW
EU5	Student umie opracowywać strategię negocjacyjną w sytuacjach kryzysowych	K_U03 K_U05	P7U_U	P7S_UW
EU6	Student potrafi prowadzić negocjacje z zastosowaniem jej poszczególnych etapów w sytuacjach kryzysowych	K_U03 K_U05	P7U_U	P7S_UW
EU7	Student posiada umiejętność pracy w grupie oraz indywidualnie	K_U09	P7U_U	P7S_UK
w zakresie KOMPETENCJI				
EU8	Student ma cechy dobrego negocjatora i mediatora zna rolę czynnika siły w negocjacjach	K_K01	P6U_K	P6S_KK

Kryteria oceny osiągniętych efektów	
na ocenę 2	Opanowanie wiedzy na poziomie poniżej zadowalającego, brak podstawowej wiedzy w zakresie realizowanej tematyki.
na ocenę 3	Opanowanie na poziomie zadowalającym podstawowych kwestii wynikających z treści programowych.
na ocenę 3,5	Przyswojenie na średnim poziomie problematyki.
na ocenę 4	Uzyskanie wiedzy co do czynników rzutujących na treści negocjacji w sytuacjach kryzysowych
na ocenę 4,5	Kompleksowe opanowanie treści programowych umożliwiające identyfikację zasad stosowania negocjacji i mediacji w sytuacjach kryzysowych
na ocenę 5	Doskonałe opanowanie materii programowej w tym części dotyczącej stosowania negocjacji i mediacji w sytuacjach kryzysowych.

Metody oceny
<p>Ocena formułująca F</p> <p>F1. Wypowiedzi studenta świadczące o zrozumieniu lub brakach w zrozumieniu treści omawianych.</p> <p>F2. Pytania zadawane przez studenta świadczące o poziomie wiedzy i zainteresowania problematyką</p> <p>F3. Aktywność poznawcza studenta- znajomość literatury przedmiotu, samodzielne wyciąganie wniosków</p> <p>F4. Przygotowanie wcześniejsze materiału i zaprezentowanie go przez studenta na zajęciach</p> <p>F5. Bieżąca ocena postępów uczenia się – sprawdziany wiedzy, kolokwia</p> <p>Ocena podsumowująca P</p> <p>P1. Ocena z kolokwium zaliczającego ćwiczenia (ćwiczenia)</p> <p>P2. Ocena z kolokwium kończącego semina</p> <p>P3. Ocena z przygotowanych prezentacji</p> <p>P4. Ocena z egzaminu końcowego (wykład)</p>

METODY (SPOSOBY) WERYFIKACJI I OCENY ZAKŁADANYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OSIĄGNIĘTYCH PRZEZ STUDENTA						
Efekt uczenia się	Forma oceny					
	Egzamin pisemny	Zaliczenie pisemne / wykład	prezentacja/ ćwiczenia	rozwiązywanie zadań praktycznych	sprawozdanie	inne
EU 1		X				
EU 2		X				
EU 3		X				
EU 4			X			
EU 5			X			
EU 6			X			
EU 7			X			
EU 8		X	X			

zaliczenie pisemne	100 % zaliczenie pisemne/ wykład
zaliczenie pisemne	100 % zaliczenie pisemne/ ćwiczenia

Obciążenie pracą studenta - bilans punktów ECTS			
Forma aktywności		Obciążenie studenta	
		Godziny	ECTS
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:			
Godziny wynikające z planu studiów	wykłady	10	0,4
	ćwiczenia	10	0,4
Razem		20	0,8
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym			
przygotowanie do egzaminu/ zaliczenia końcowego/zdawanie egzaminu/zaliczenia końcowego		15	0,6
przygotowanie do kolokwium/ odpowiedzi ustnej		10	0,4
przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury		20	0,8
przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji		10	0,4
Razem		55	2,2
Razem PRZEDMIOT		75	3,0

Bilans punktów ECTS					
ECTS/ WYKŁAD	ECTS/ ĆWICZENIA	ECTS/ LABORATORIUM	ECTS/ PRACOWNIA/ PROJEKT	ECTS/ SEMINARIUM	ECTS/ SUMA
1,5	1,5	-	-	-	3

