

| | | |
|----|--------------------------------|---|
| 1. | Field of study | Sociology |
| 2. | Faculty | Faculty of Social Sciences |
| 3. | Academic year of entry | 2022/2023 (winter term), 2023/2024 (winter term), 2024/2025 (winter term) |
| 4. | Level of qualifications/degree | second-cycle studies |
| 5. | Degree profile | general academic |
| 6. | Mode of study | part-time |

Module: Mediacje i negocjacje

Module code: W3-SOSB-S2-MN

1. Number of the ECTS credits: 4

| 2. Learning outcomes of the module | | | |
|---|---|--|--|
| code | description | learning outcomes of the programme | level of competence (scale 1-5) |
| S2_MN_1 | Student ma wiedzę na temat mechanizmów procesu komunikowania interpersonalnego, czynników warunkujących jego efektywność oraz zna wybrane założenia teoretyczne procesu powstawania i rozwiązywania sytuacji konfliktowych a także praktyczne modele strategii negocjacyjnych i mediacyjnych | S2_W13 S2_W18 S2_W19 S2_W20 | 4 4 4 2 |
| S2_MN_2 | Student potrafi definiować elementy struktury danej społeczności, zarówno te społeczne jak i instytucjonalne, zdefiniować zachodzące między nimi relacje, struktury władzy i struktury komunikacyjne. Ma wiedzę o różnych rodzajach więzi społecznych i występujących między nimi prawidłowościach oraz wiedzę pogłębianą w odniesieniu do relacji zachodzących między jednostką a instytucjami i organizacjami | S2_W03 S2_W04 S2_W05 S2_W06 S2_W17 | 4 3 4 4 3 |
| S2_MN_3 | Student potrafi w sposób prawidłowy wyjaśniać i interpretować zjawiska społeczne związane z powstawaniem sporów i konfliktów oraz wzajemne relacje między zjawiskami społecznymi; posiada umiejętność analizy procesu konfliktowego, rozpoznawania jego źródeł w relacjach zawodowych oraz planowania i stosowania strategii i technik negocjacyjnych i mediacyjnych | S2_K01 S2_K03 S2_K05 S2_U02 S2_U03 S2_U11 | 2 3 3 4 3 2 |
| S2_MN_4 | Student posiada umiejętność samodzielnego proponowania rozwiązania konkretnego problemu i przeprowadzenia procedury jego rozstrzygnięcia oraz rozwija kompetencje w zakresie komunikacji interpersonalnej, opracowywania i wykorzystywania technik negocjacyjnych i mediacyjnych a także doskonali umiejętności zarządzania konfliktem i współdziałania w pracy zespołowej | S2_K07 S2_U11 S2_U15 | 3 2 4 |

| | | | |
|---------|--|--------|---|
| | | S2_U16 | 3 |
| | | S2_U17 | 2 |
| S2_MN_5 | Student posiada pogłębioną umiejętność przygotowywania wystąpień ustnych w zakresie problematyki wykorzystania podstawowych technik negocjacyjnych, jak również sposobów obrony przed manipulacją w negocjacjach | S2_K01 | 2 |
| | | S2_K05 | 2 |
| | | S2_U04 | 2 |
| | | S2_U06 | 3 |
| S2_MN_6 | Student ma świadomość znaczenia zasad etycznych w prowadzeniu negocjacji i mediacji oraz umiejętność odwołania się do nich przy analizowaniu i rozstrzyganiu sporów i konfliktów | S2_K02 | 2 |
| | | S2_K04 | 3 |
| | | S2_K07 | 4 |
| | | S2_U02 | 3 |
| | | S2_U08 | 3 |

3. Module description

| | |
|----------------------|---|
| Description | Moduł zapoznaje studenta z podstawowymi zagadnieniami związanymi z mediacjami i negocjacjami poprzez podkreślenie znaczenia władzy, taktyki, strategii, informacji i zaufania w kształtowaniu struktury i wyników negocjacji. Obejmuje podstawowe koncepcje negocjacyjne, a także bardziej zaawansowane kwestie, takie jak wpływ kultury i psychologicznych aspektów oceny na podejmowanie decyzji. Przekazuje podstawową wiedzę na ten temat, zapoznaje ze sposobami różnicowania mediacji i negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem tych sytuacji w komunikacji biznesowej. Na zajęciach są prezentowane podstawowe strategie mediacyjne i negocjacyjne. |
| Prerequisites | |

4. Assessment of the learning outcomes of the module

| code | type | description | learning outcomes of the module |
|-----------|------------|--|------------------------------------|
| S2_MN_w_1 | egzamin | - weryfikacja wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej studenta; - forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: egzamin ustny / pisemny, zadanie problemowe, projekt (indywidualny, grupowy), praca w formie pisemnej, gdzie konieczne jest wykazanie się określoną wiedzą i umiejętnościami, np. esej, recenzja, itp. - wymagania określone i podane do wiadomości na początku semestru w sylabusie * egzamin pisemny lub test nie powinien stanowić jedynej formy weryfikacji | S2_MN_1, S2_MN_2 |
| S2_MN_w_2 | sprawdzian | - weryfikacja wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych na podstawie treści programowych modułu, literatury zamieszczonej w sylabusie oraz pracy własnej studenta; - forma weryfikacji wybierana przez osobę prowadzącą np.: kolokwium ustne/pisemne, test otwarty / wyboru, sprawdzian*, praca wymagająca określonych umiejętności i wiedzy np.: recenzja, case study, projekt (indywidualny, grupowy), zadania problemowe, sprawozdanie, portfolio, prezentacja z dyskusją, prowadzenie / udział w dyskusji, itp. - wymagania określone i podane do wiadomości na początku semestru w sylabusie * kolokwium, sprawdzian lub test nie powinien stanowić jedynej formy weryfikacji | S2_MN_3, S2_MN_4, S2_MN_5, S2_MN_6 |

| 5. Forms of teaching | | | | | | |
|----------------------|------------------|--|-----------------|---|-----------------|---|
| code | form of teaching | | | required hours of student's own work | | assessment of the learning outcomes of the module |
| | type | description (including teaching methods) | number of hours | description | number of hours | |
| S2_MN_fs_1 | lecture | Wykład prezentujący wybrane strategie negocjacyjne i mediacyjne. Zajęcia mogą być realizowane w formie zdalnej, z wykorzystaniem narzędzi do pracy online zalecanych przez uczelnię. | 14 | Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu oraz lektura wybranych tekstów poszerzających wiedzę | 46 | S2_MN_w_1 |
| S2_MN_fs_2 | workshop | Zajęcia prowadzone w dwóch formach: warsztaty negocjacyjne i warsztaty umiejętności mediacyjnych – praca w parach oraz małych grupach. | 16 | Przygotowanie do zajęć przez samodzielną lekturę wskazanych tekstów oraz przygotowanie do wystąpień indywidualnych i grupowych. | 44 | S2_MN_w_2 |