

1.	Nazwa kierunku	socjologia
2.	Wydział	Wydział Nauk Społecznych
3.	Cykl rozpoczęcia	2020/2021 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	niestacjonarna

Moduł kształcenia: Mediacje i negocjacje

Kod modułu: W3-SOSB-S2-MN

1. Liczba punktów ECTS: 4

2. Zakładane efekty uczenia się modułu			
kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 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. Opis modułu

Opis	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.
Wymagania wstępne	

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu

kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
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. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów uczenia się
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
S2_MN_fs_1	wykład	Wykład prezentujący wybrane strategie negocjacyjne i mediacyjne	14	Praca ze wskazaną literaturą przedmiotu oraz lektura wybranych tekstów poszerzających wiedzę	46	S2_MN_w_1
S2_MN_fs_2	warsztat	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