

Uchwała nr 3.25.05.2026
Senatu
Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie
z dnia 25 maja 2026 roku

w sprawie: przyporządkowania kierunku studiów Mediacje i negocjacje I stopnia, profil ogólnoakademicki, do dyscyplin naukowych oraz zatwierdzenia efektów uczenia się i treści programowych

Działając na podstawie art. 28 ust. 1 punkt 11 Ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2024 poz. 1571), § 7 ust. 1. Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 27 września 2018 r. w sprawie studiów (Dz. U. z 2023 poz. 2787) oraz § 23 pkt 23 Statutu Uczelni, po uzyskaniu opinii samorządu studenckiego i instytutowej rady ds. jakości kształcenia, Senat Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie postanawia co następuje:

§ 1

Senat Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie przyporządkowuje kierunek studiów Mediacje i negocjacje I stopnia, profil ogólnoakademicki do dyscyplin naukowych:

- nauki socjologiczne - 60% - dyscyplina wiodąca
- filozofia - 15%
- psychologia - 15%
- nauki prawne - 10%.

§ 2

Opis zakładanych efektów uczenia się oraz treści programowych dla kierunku, o którym mowa w § 1, stanowi załącznik do niniejszej uchwały Senatu.

§ 3

Uchwała wchodzi w życie od roku akademickiego 2026/2027.

p.o. Rektor

dr hab. Wojciech Bąk, prof. UKEN

1. Nazwa kierunku **Mediacje i negocjacje** (studia I stopnia)
2. **Dziedziny i dyscypliny**, do których jest przyporządkowany kierunek:

	Zgodnie z rozporządzeniem MEiN z dnia 11 października 2022 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych (Dz.U. z 2025 r., poz. 211)	
Dziedziny	nauk społecznych, nauk humanistycznych	
Dyscyplina wiodąca	nauki socjologiczne	51%
Pozostałe dyscypliny:	filozofia	15%
	psychologia	15%
	nauki prawne	10%

3. Sylwetka absolwenta

Absolwent posiada teoretyczno-praktyczną wiedzę:

- z zakresu mediacji w sprawach gospodarczych, cywilnych, karnych, rodzinnych, rówieśniczych, szkolnych, oświatowych, w sprawach pracy i konfliktów zbiorowych, oraz stosowania arbitrażu w biznesie.
- z zakresu negocjacji: społecznych, biznesowych, międzykulturowych oraz w zarządzaniu współpracą z kluczowymi klientami.

Uzyskuje zaawansowaną wiedzę z nauk socjologicznych i psychologii, ze szczególnym uwzględnieniem problemów życia społecznego, sytuacji kryzysowych i konfliktowych, modeli komunikacji interpersonalnej oraz sposobów radzenia sobie z emocjami. Potrafi zarządzać konfliktem oraz stosować taktyki i strategie, celem wypracowania ugody między stronami.

Uzyskuje zaawansowaną wiedzę z zakresu filozofii, ze szczególnym uwzględnieniem etyki oraz etycznych wzorców życia rodzinnego i społecznego. Potrafi przeprowadzać mediacje i negocjacje z zachowaniem wysokich standardów etycznych.

Uzyskuje wiedzę z zakresu prawa ogólnego, podstaw prawa karnego, cywilnego, rodzinnego i gospodarczego. Potrafi spisywać umowy i konstruować ugody oraz przeprowadzać procedury mediacyjno – negocjacyjne, zgodnie z obowiązującymi wymogami legislacyjnymi.

Jest przygotowany do doskonalenia warsztatu zawodowego mediatora i negocjatora poprzez zasięgnięcie opinii ekspertów.

4. Cel studiów

Ukończone studia przygotowują do prowadzenia działalności negocjatora i mediatora w placówkach socjalnych, oświatowych, sądach (po złożeniu wniosku do sądu okręgowego, spełnieniu wymogów formalnych z nim związanych i uzyskaniu wpisu na listę stałych mediatorów sądowych, prowadzoną przez prezesa sądu okręgowego), kancelariach prawnych, przedsiębiorstwach oraz w ramach indywidualnej działalności gospodarczej. Absolwent może również znaleźć zatrudnienie w instytucjach takich jak: organizacje pozarządowe oraz inne podmioty non-profit.

5. Kierunkowe efekty uczenia się i ich odniesienie do efektów kształcenia dla obszaru/ów nauki:

Efekty uczenia się

Symbol efektu kierunkowego	Kierunkowe efekty uczenia się	Odniesienie do efektów uczenia się PRK Symbol charakterystyk	Odniesienie do efektów uczenia się PRK Symbol charakterystyk	Formy sprawdzania efektów uczenia się

		uniwersalnych I stopnia ¹	II stopnia ²	
WIEDZA (absolwent zna i rozumie)				
K_W01	Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu socjologii ogólnej. Zna jej specyfikę przedmiotową, główne zagadnienia i kierunki. Rozumie wpływ nauk socjologicznych na rozwoju wiedzy o problemach społecznych współczesnego świata i metodach ich rozwiązywania.	P6U_W	P6S_WG	Egzamin pisemny; praca etapowa, test pisemny; case studies
K_W02	Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu szczegółowych teorii socjologicznych do tyjących uwarunkowań i złożonych aspektów życia rodzinnego, społecznego, gospodarczego, kulturowego i religijnego. Zna reguły życia społecznego oraz ich znaczenie w łagodzeniu i rozwiązywaniu konfliktów społecznych.		P6S-WG	Egzamin pisemny; kolokwium pisemne, test pisemny; case studies
K_W03	Posiada wiedzę o zasadach poprawnego definiowania, wnioskowania i uzasadniania. Zna typowe błędy w rozumowaniu i argumentowaniu.		P6S-WG	Egzamin pisemny/test Rozwiązywanie zadań logicznych
K_W04	Zna podstawowe metody badawcze stosowane w naukach społecznych i humanistycznych.		P6S-WG	Egzamin pisemny, projekt indywidualny
K_W05	Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu psychologii społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji kryzysowych i konfliktowych.		P6S-WG	Egzamin pisemny; praca etapowa
K_W06	Ma wiedzę o różnych stylach komunikowania się i zarządzania kryzysem. Zna techniki wpływu społecznego.		P6S-WG	Egzamin pisemny; referat; udział w dyskusji
K_W07	Ma zaawansowaną wiedzę z filozofii ze szczególnym uwzględnieniem etyki.		P6S-WG	Egzamin pisemny; praca

¹ Zgodnie z załącznikiem do ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (Dz. U. z 2016 r. poz.64 z późn. zm.)

² Zgodnie z załącznikiem do rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 14 listopada 2018 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia efektów uczenia się dla kwalifikacji na poziomach 6-8 Polskiej Ramy Kwalifikacji (Dz. U. z 2018 r. poz. 2218).

	Rozumie znaczenie etyki w kształtowaniu aksjologiczno-normatywnych podstaw życia rodzinnego, społecznego, religijnego, kulturowego i zawodowego. Zna problemy moralne współczesnego świata.			pisemna na zaliczenie, praca etapowa; referat; case studies
K_W08	Zna pojęcia i zasady z zakresu prawa ogólnego i szczegółowego przydatne w prowadzeniu działalności zawodowej. Zna podstawowe i alternatywne metody rozwiązywania sporów prawnych.		P6S-WG	Egzamin pisemny; egzamin w formie testu; case studies
K_W09	Ma wiedzę o różnych formach przedsiębiorczości, podstawach działalności biznesowej, zasadach organizacji i zarządzania oraz ich społecznych aspektach.		P6S-WK	Egzamin pisemny; test pisemny; prace etapowe; case studies
K_W10	Podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności intelektualnej oraz prawa autorskiego.		P6S-WK	Test; Praca pisemna
K_W11	Złożone uwarunkowania, procedury, metody, strategie i taktyki prowadzenia mediacji w różnych aspektach życia rodzinnego, społecznego, gospodarczego i kulturowego. Zna procedury arbitrażowe.		P6S_WK	Egzamin pisemny; test problemowy; udział w dyskusji; case studies
K_W12	Ma wiedzę o przebiegu procesu negocjacyjnego i jego etapach. Zna różne rodzaje negocjacji i techniki negocjacyjne. Zna sposoby obrony przed nieetycznymi technikami wywierania wpływu w procesie negocjacyjnym.		P6S_WK	Test problemowy; Kolokwium pisemne; Egzamin pisemny; case studies
UMIEJĘTNOŚCI (absolwent umie i potrafi)				
K_U01	Uzyskuje podstawowe umiejętności w zakresie uczestniczenia w badaniach naukowych w dyscyplinach, uznanych w programie studiów jako kierunkowe.		P6S_UW	Projekt indywidualny; Praca pisemna
K_U02	Diagnostować sytuacje konfliktowe i kryzysowe oraz dobrać odpowiednie metody ich rozwiązywania wobec osób w różnych kontekstach relacyjnych: społecznych, biznesowych, kulturowych, religijnych i międzynarodowych.	P6U_U	P6S_UW	Projekt indywidualny; projekt grupowy; udział w dyskusji

K_U03	Stosować różne strategie i taktyki mediacyjne, celem wypracowania ugody w oparciu o kulturę prawną i etyczną. Potrafi stosować podstawowe procedury arbitrażowe.		P6S_UW	Projekt indywidualny, projekt grupowy; udział w dyskusji
K_U04	Prowadzić kolejne etapy postępowania negocjacyjnego z zachowaniem kultury etycznej i prawnej. Umie stosować różne metody negocjatorskie, identyfikować techniki manipulacyjne w negocjacjach i stosować metody obrony.		P6S_UW	Projekt indywidualny, projekt grupowy; udział w dyskusji
K_U05	Rozwijać umiejętności mediatora i negocjatora poprzez zasięganie opinii ekspertów.		P6S_UU	Referat; Projekt indywidualny; projekt grupowy
K_U06	Nawiązywać i budować relacje z otoczeniem społecznym oraz komunikować się w oparciu o różne modele porozumiewania się. Potrafi stosować reguły argumentowania i wnioskowania według zasad logiki.		P6S_UK	Test praktyczny; test rozwiązywania zadań logicznych; projekt grupowy
K_U07	Stosować umiejętności przedsiębiorcze i biznesowe w działalności zawodowej.		P6S_UK	Projekt grupowy; projekt indywidualny; udział w dyskusji, praca pisemna
K_U08	Posługuje się językiem obcym co najmniej na poziomie B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego. Posiada umiejętność przygotowania wystąpień ustnych i pisemnych w języku polskim i obcym.		P6S_UK	Egzamin; referat ustny, praca pisemna; esej
K_U09	Samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie.		P6S_UU	Projekt indywidualny; praca etapowa; referat
K_U10	Planować i organizować pracę indywidualną oraz w zespole i współdziałać z innymi osobami, także w zespołach o charakterze interdyscyplinarnym.		P6S_UO	Projekt indywidualny; projekt grupowy; udział w dyskusji, praca pisemna
KOMPETENCJE SPOŁECZNE (absolwent jest gotów do)				

K_K01	Prowadzenia działalności mediatora i negocjatora celem godzenia skonfliktowanych stron, w oparciu o uznane standardy etyczne i prawne.	P6U_K	P6S_KO	Projekt grupowy; projekt indywidualny, udział w dyskusji, referat
K_K02	Uczestnictwa w różnych formach życia kulturowego, społecznego i biznesowego, do inicjowania działań na rzecz interesu publicznego oraz ponoszenia odpowiedzialności społecznej i zawodowej.		P6S_KO	projekt grupowy, projekt indywidualny, udział w dyskusji, referat
K_K03	Współdziałania z innymi na rzecz rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, dialogu międzykulturowego i współpracy międzynarodowej.		P6S_KO	Projekt grupowy; projekt indywidualny
K_K04	Przygotowany do budowania relacji społecznych i zawodowych w oparciu o różne modele komunikacji i wzorce kulturowe, różne sposoby zarządzania konfliktem i emocjami.		P6S_KO	Projekt grupowy; projekt indywidualny
K_K05	Krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści.		P6S_KK	Aktywność podczas zajęć, udział w dyskusjach, praca zespołowa
K_K06	Myślenia w sposób przedsiębiorczy.		P6S_KO	projekt grupowy, projekt indywidualny, udział w dyskusji

Treści programowe

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Ujęcie przedmiotów według porządku semestralnego		
Socjologia ogólna	<ul style="list-style-type: none"> - Główne pojęcia, zagadnienia i kierunki socjologii. -Struktury społeczne, instytucje i więzi społeczne oraz ich wpływ na procesy integracyjne. - Rodzaje grup społecznych i mechanizmy ich spójności. -Rodzaje społecznej kontroli. Konformizm, dewiacje i sankcje społeczne. - Źródła nierówności i podziałów społecznych. - Socjologiczna interpretacja przyczyn konfliktów społecznych 	K_W01; KW02; K_U02; K_U08; K_U09; K_K05; K_K02
Komunikacja interpersonalna	<ul style="list-style-type: none"> - Teoretyczne podstawy procesu komunikacji interpersonalnej. - Rodzaje komunikacji werbalnej i niewerbalnej, modele komunikacyjne, narzędzia budowania relacji. - Psychologiczne bariery w komunikacji. - Psychologiczne metody rozwiązywania konfliktów i przekazywania informacji. 	K_W06; K_W05; K_U06; K_U02; K_K04; K_K05
Psychologia społeczna	<ul style="list-style-type: none"> - Główne pojęcia i zagadnienia psychologii społecznej. - Spostrzeganie społeczne, formułowanie wrażeń o innych ludziach. - Atrybucje: przyczyny zachowań własnych i cudzych. - Podstawowe motywy społeczne. Potrzeba przynależności, sprawczości, zrozumienia świata i podnoszenia samooceny. - Trzy komponenty postaw ludzkich: poznawczy, afektywny i behawioralny. - Techniki wpływu społecznego w praktyce. 	K_W04; K_W05; K_W06, K_U02; K_U01; K_K02; K_K04

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	- Uprzedzenia, stereotypy i dyskryminacja.	
Główne zagadnienia i kierunki filozofii	<ul style="list-style-type: none"> - Główne kierunki filozofii: racjonalizm, empiryzm, materializm, idealizm. - Filozoficzna refleksja nad naturą człowieka, jego wolnością i miejscem w przyrodzie i społeczeństwie. - Kierunki filozofii współczesnej: filozofia analityczna, fenomenologia, personalizm, egzystencjalizm, neotomizm. - Spory filozoficzne: spór o źródła poznania, spór o rolę rozumu w poznaniu, spór o naturę i kryterium prawdy, spór o możliwość wiedzy pewnej, spór o istotę piękna, spór o naturę dobra i zła. 	K_W07; K_W04; K_U01; K_U09; K_U10; K_K02; K_K03
Podstawy organizacji i zarządzania	<ul style="list-style-type: none"> - Funkcje zarządzania oraz style kierowania i ich wpływ na pracę zespołu. - Metody organizacji pracy i planowania. -Struktura funkcjonowania firmy i kluczowe procesy decyzyjne, projektowanie struktur organizacyjnych, podział zadań i delegowanie uprawnień. -Ewolucja myśli organizatorskiej: szkoła ilościowa i podejście systemowe. -Funkcjonalne obszary zarządzania: zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie produkcją i usługami, zarządzanie finansami i marketing. 	K_W09; K_U07; K_U02; K_U10; K_K06; K_K02
Podstawy mediacji i negocjacji	<ul style="list-style-type: none"> -Warsztat pracy mediatora i negocjatora. Etapy procesu mediacyjnego i negocjacyjnego. - Główne zasady procesu mediacyjnego: bezstronność, poufność, odpowiedzialność, poszanowanie autonomii. - Teoretyczne podstawy mediacji i negocjacji. 	K_W11; K_W12; K_U03; K_U04; K_K01

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	<ul style="list-style-type: none"> - Różnice kulturowe i ich wpływ na mediacje i negocjacje. - Uwarunkowania osobowościowe i ich wpływ na mediacje i negocjacje. - Podstawowe błędy popełniane w mediacjach i negocjacjach. 	
Podstawy przedsiębiorczości	<ul style="list-style-type: none"> -Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw oraz ich znaczenie w działalności gospodarczej. - Gospodarka rynkowa: mechanizmy rynkowe, popyt, podaż, inflacja, deflacja. - Rynek finansowy: sposób funkcjonowania banków, podatki, kredyty, ubezpieczenia, sposoby inwestowania. - Zakładanie i prowadzenie firmy, biznes plan, zarządzanie kapitałem. - Rynek pracy: umowy pracownicze, planowanie kariery, prawa pracownicze. 	K_W02; K_W09; K_U07; K_U09; K_U10; K_K06; K_K02
Etyczne podstawy wielkich kultur współczesnego świata	<ul style="list-style-type: none"> - Zróżnicowanie kulturowe świata. Cechy charakterystyczne wielkich kultur. - Aksjologiczno-normatywne podstawy wielkich kultur. - Wpływ kultury na życie społeczne i gospodarcze. - Kulturowe uwarunkowania sposobu rozumienia i funkcjonowania rodziny i małżeństwa. - Kulturowe uwarunkowania etosu przedsiębiorczości i pracy zawodowej. 	K_W02; K_W07; K_U01; K_U02; K_K01; K_K02;
Główne zagadnienia etyki współczesnej	<ul style="list-style-type: none"> -Współczesne teorie etyczne: utylitaryzm, neoliberalizm etyczny, konserwatyzm etyczny, konsekwencjalizm, deontologia, etyka cnót. - Główne pojęcia etyczne: godność, wolna wola, autonomia moralna, odpowiedzialność, sprawiedliwość, 	K_W02; K_W07; K_U03; K_U04; K_U09; K_U01; K_K02; K_K01;

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	<p>krzywda społeczna, uczciwość, prawdomówność,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Społeczne uwarunkowania dobra i zła, czynów moralnie chwalebnych i nagannych. - Współczesne teorie rozwoju moralnego człowieka. - Współczesne interpretacji genezy moralności. 	
Mediacje i negocjacje – taktyki i strategie	<ul style="list-style-type: none"> - Kluczowe techniki mediacyjne: aktywne słuchanie, parafraza, dowartościowanie, parafraza, pytania otwarte, normalizacja, urealnienie oczekiwań, kaukus. - Cztery zasady mediacji i negocjacji – Model Harvardzki. - Kluczowe strategie negocjacyjne: aktywno-kooperacyjna, pasywno-współpracująca, aktywno-walcząca, pasywno-walcząca. - Etapy tworzenia strategii negocjacyjnych. - Taktyki i techniki wspomagające. 5 etapów strategii przełamania oporów. - Analiza praktycznych przypadków negocjacyjnych i mediacyjnych. Symulacje procesów mediacyjnych i negocjacyjnych, ocena skuteczności stosowanych strategii i ich etyczne aspekty. 	K_W11; K_W12; K_U03; K_U04; K_K01; K_K04
Alternatywne metody rozwiązywania sporów - ADR	<ul style="list-style-type: none"> - Pojęcie, istota i rozwój alternatywnych metod rozwiązywania sporów (ADR). - Podstawy prawne i instytucjonalne ADR w Polsce i Unii Europejskiej. - Zasady postępowań alternatywnych. Przebieg i organizacja postępowań ADR. - Psychologiczne, społeczne i komunikacyjne aspekty rozwiązywania sporów. Mechanizmy konfliktu, bariery komunikacyjne oraz znaczenie dialogu i współpracy między stronami. 	K_W08; K_W11; K_U03; K_U04; K_K01

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Prawo dla mediatorów i negocjatorów – główne zagadnienia	<ul style="list-style-type: none"> - Podstawy prawne procesów mediacyjnych i negocjacyjnych. -Kodeks postępowania cywilnego (fragmenty). - Kodeks postępowania karnego (fragmenty). - Kodeks postępowania administracyjnego (fragmenty) - Ustawy i Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości. - Regulamin postępowania mediacyjnego. - Regulamin postępowania negocjacyjnego. 	K_W08; K_U03; K_U04; K_K01;
Etyczne wzorce życia szczęśliwego	<ul style="list-style-type: none"> - Wybrane zagadnienia etyczne dotyczące wzorców życia szczęśliwego jako celu życia i dobra najwyższego. - Pojęcia szczęścia oraz pojęcia pokrewne w etyce europejskiej. - Analiza wzorców życia szczęśliwego w oparciu o koncepcje: Epikura, Arystotelesa, Seneki Młodszego, Św. Augustyna z Hippony, Św. Tomasza z Akwinu, La Metriego, Monteskiusza, Mandeville’a. 	K_W07; K_U01; K_U09; K_K02; K_K04;
Filozoficzne teorie wolności i zniewolenia	<ul style="list-style-type: none"> - Życie moralne jako przejaw ludzkiej autonomii i wolnej woli. - Filozoficzne teorie ludzkiej wolności. Wolność negatywna według Johna Locke’a i Isaiaha Berlina. Wolność pozytywna według Immanuela Kanta. Wolność egzystencjalna według Jeana-Paula Sartre’a. Wolność jako wyzwolenie spod władzy drugiego człowieka według Friedricha Hayeka. - Koncepcje zniewolenia: psychologiczno-technologicznego, ekonomicznego oraz duchowo-kulturowego. 	K_W07; K_U01; K_U09; K_K02; K_K04;

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Perswazje i manipulacje – aspekty psychologiczne	<ul style="list-style-type: none"> - Mechanizmy perswazji i manipulacji występujące w komunikacji społecznej oraz procesach negocjacyjnych. - Techniki wpływu społecznego, argumentacji i oddziaływania psychologicznego. - Rozpoznawanie manipulacji w negocjacjach. - Analizowanie zachowań manipulacyjnych w relacjach interpersonalnych, biznesowych i społecznych. Studium przypadku. 	K_W05; K_W06; K_W12; K_U09; K_U04; K_K01; K_K04
Etyczne aspekty współczesnych konfliktów społecznych	<ul style="list-style-type: none"> - Konflikty społeczne w ujęciu etyki tradycyjnej i współczesnej. - Etyczna idea dialogu, otwartości, poszanowania ludzkiej godności oraz współpracy jako remedium na konflikty społeczne. - Konflikty społeczne i teoria sprawiedliwości dystrybtywnej i kompensacyjnej. - Prawa Większości a Prawa Mniejszości. Ochrona grup mniejszościowych przed tyranią większości. - Etyczne aspekty przemocy i oporu obywatelskiego. - Dylematy moralne związane z koncepcją wojny sprawiedliwej i buntu wobec opresji. 	K_W07; K_W05; K_U02; K_U06; K_K02; K_K04;
Retoryka dla mediatorów i negocjatorów	<ul style="list-style-type: none"> - Etos retoryka. Kluczowe filary retoryki w mediacjach i negocjacjach. - Logos retoryka. Racjonalne podstawy retorycznych wypowiedzi. - Patos retoryka i praca nad emocjami. - Retoryczne techniki argumentacji. - Retoryka contra erystyka. Pułapki sporów erystycznych. 	K_W06; K_U03, K_U04; K_U08; K_K01; K_K04

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Logika dla mediatorów i negocjatorów	<ul style="list-style-type: none"> - Podstawowe zagadnienia logiki i teorii argumentacji. Rozumowanie, wnioskowanie, sąd logiczny i struktura argumentacji w komunikacji interpersonalnej. - Zasady poprawnego rozumowania i argumentowania w procesie mediacji i negocjacji. Analiza przesłanek, formułowanie wniosków oraz ocena spójności wypowiedzi uczestników sporu. - Błędy logiczne, manipulacje i erystyka w komunikacji negocjacyjnej. Rozpoznawanie sofizmatów i nieuczciwych strategii argumentacyjnych. - Logiczne i krytyczne myślenie w rozwiązywaniu konfliktów. - Praktyczne zastosowanie logiki i argumentacji w mediacjach i negocjacjach. Analiza przypadków. 	K_W03; K_U06; K_K05; K_K01
Filozofia człowieka	<ul style="list-style-type: none"> - Istota i przedmiot antropologii filozoficznej. - Różnica między filozoficznymi a biologicznymi i społecznymi ujęciami natury człowieka. - Główne koncepcje ludzkiej natury w filozofii europejskiej: antropologia starożytna – koncepcja platońska i arystotelesowska; antropologia chrześcijańska i średniowieczna – człowiek jako Imago Dei; antropologia oświeceniowa – człowiek jako istota rozumna; antropologia współczesna – człowiek jako istota wolna i twórcza. - Główne wymiary człowieczeństwa: dusza, ciało, rozum, wola, emocje. - Wymiar społeczny, kulturowy i polityczny ludzkiej egzystencji. 	K_W07; K_U01; K_U06; K_K02; K_K01

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Profil mediatora i negocjatora	<ul style="list-style-type: none"> - Wzorcowa, modelowa sylwetka mediatora i negocjatora. Kompetencje zawodowe mediatora i negocjatora. -Psychologiczne uwarunkowania pracy mediatora i negocjatora. Znaczenie osobowości, inteligencji emocjonalnej, empatii oraz odporności na stres w sytuacjach konfliktowych. - Standardy i etyka zawodu: bezstronność, neutralność, poufność, dobrowolność. - Obowiązki i prawa mediatora i negocjatora według kodeksów zawodowych.- 	K_W11; K_W12; K_W06; K_U03; K_U05; K_U10; K_K01; K_K04
Organizacja i metodyka pracy naukowej	<ul style="list-style-type: none"> - Funkcje teorii naukowej i kryteria wiedzy naukowej. - Prawo autorskie, plagiat, autoplgiat, zasady rzetelności badawczej. - Kategoryzacja źródeł informacji. - Konstruowanie celu badawczego, pytań badawczych oraz hipotez roboczych. - Metodologia i metodyka badań naukowych w naukach społecznych i humanistycznych. - Techniki pracy naukowej i redagowania tekstu. -Opracowanie wyników i prezentacja danych. Metody analizy danych. 	K_W04; K_U01; K_U05; K_U10; K_U09; K_K05; K_K02
Negocjacje 1	<ul style="list-style-type: none"> - Podstawowe pojęcia i teorie negocjacji. Istota negocjacji, typologie konfliktów. Znaczenie negocjacji w relacjach społecznych, zawodowych i instytucjonalnych. - Style, strategie i etapy procesu negocjacyjnego w praktyce. Negocjacje pozycyjne i problemowe. Analiza interesów i potrzeb stron. - Symulacja prostych sytuacji negocjacyjnych. Analiza przypadków. 	K_W12; K_W06; K_U02; K_U04; K_K01; K_K04

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Negocjacje 2	<ul style="list-style-type: none"> - Zaawansowane strategie i taktyki negocjacyjne w praktyce. - Budowanie przewagi negocjacyjnej oraz prowadzenie negocjacji wielostronnych. - Negocjacje w sytuacjach konfliktowych i kryzysowych. Modele deeskalacji konfliktu i ich zastosowanie praktyczne. - Symulacje złożonych negocjacji, analiza przypadków oraz ocena skuteczności strategii negocjacyjnych. 	K_W12; K_W06; K_U02; K_U04; K_K01; K_K04
Osoby w kryzysie w kontekście mediacji	<ul style="list-style-type: none"> - Praca mediatora z osobami w kryzysie psychicznym, emocjonalnym lub społecznym. - Mechanizmy funkcjonowania człowieka w sytuacji kryzysowej oraz wpływ kryzysu na proces komunikacji i podejmowania decyzji. - Podstawowe strategie wsparcia i prowadzenia rozmowy mediacyjnej z osobami doświadczającymi silnych emocji. - Zasady współpracy z instytucjami pomocowymi. - Techniki deeskalacji napięcia i rozpoznawania sytuacji konfliktowej. 	K_W05; K_W11; K_U02; K_K04; K_K01; K_K04;
Trening antystresowy i zarządzanie emocjami	<ul style="list-style-type: none"> - Praktyczne metody redukcji stresu oraz rozwijania kompetencji emocjonalnych w pracy mediatora i negocjatora. - Techniki relaksacyjne, oddechowe oraz metody kontroli napięcia psychofizycznego. - Mechanizmy powstawania emocji oraz ich wpływ na przebieg konfliktu. - Umiejętność samoregulacji emocjonalnej oraz radzenia sobie z presją. - Świadome zarządzanie emocjami własnymi i uczestników mediacji i negocjacji. 	K_W05; K_W06; K_U02; K_U06; K_K04

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Trening mediacyjny 1	<ul style="list-style-type: none"> - Zastosowanie zasad komunikacji interpersonalnej w procesie mediacyjnym. - Ćwiczenia praktyczne dotyczące otwierania mediacji, diagnozowania konfliktu i organizacji rozmowy mediacyjnej. - Rozpoznawanie potrzeb i emocji uczestników konfliktu. Budowanie atmosfery bezpieczeństwa i dialogu między stronami. - Zastosowanie podstawowych technik mediacyjnych w praktyce. Formułowanie komunikatów neutralnych, identyfikacja interesów stron, oraz wspieranie procesu poszukiwania rozwiązań. - Symulacje prostych sytuacji mediacyjnych analiza przebiegu mediacji. Rozwijanie kompetencji praktycznych mediatora. 	K_W05; K_W11; K_U02; K_U03; K_K01; K_K04
Trening mediacyjny 2	<ul style="list-style-type: none"> - Zaawansowane techniki prowadzenia mediacji. Praca z konfliktem eskalowanym, mediacje wielostronne oraz strategie deeskalacji napięć między uczestnikami konfliktu. - Zasady komunikacji w trudnych sytuacjach mediacyjnych. Radzenie sobie z agresją, manipulacją, brakiem współpracy i silnymi emocjami obu stron konfliktu. - Prowadzenie pełnych symulacji mediacyjnych z wykorzystaniem złożonych scenariuszy konfliktów interpersonalnych, rodzinnych, społecznych i organizacyjnych. - Analiza i ewolucja procesu mediacyjnego. 	K_W05; K_W11; K_U02; K_U03; K_U04; K_K01; K_K04;
Socjologia kultury	<ul style="list-style-type: none"> - Wzajemne relacje między społeczeństwem a kulturą jako podstawowy przedmiot badań socjologii kultury. 	K_W02; K_W04; K_U01; K_K02; K_K04;

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	<ul style="list-style-type: none"> - Klasyczne i nowoczesne teorie socjologii kultury. - Tradycje badawcze: ewolucjonizm, funkcjonalizm, strukturalizm. - Socjalizacja i tożsamość w społeczeństwach tradycyjnych i współczesnych. - Kultura wysoka, masowa, popularna, subkultury. - Wpływ kultury na osobowość człowieka i budowanie relacji międzyludzkich. 	
Socjologia edukacji	<ul style="list-style-type: none"> - Relacje między systemem edukacji a społeczeństwem i rynkiem pracy. - Wpływ procesów wychowawczych na zmiany cywilizacyjne i życie jednostek. - Główne teorie i koncepcje socjologii edukacji: funkcjonalizm strukturalny, teoria reprodukcji kulturowej i społecznej, teorie oporu, interakcjonizm symboliczny. - Kluczowe pojęcia: kapitał kulturowy, ukryty program kulturowy, reprodukcja społeczna, selekcja i alokacja, edukacja masowa. 	K_W01; K_W02; K_W04; K_U01; K_U02; K_U06; K_K02; K_K05;
Komunikowanie się w sytuacjach ekstremalnych	<ul style="list-style-type: none"> - Zasady skutecznej komunikacji w sytuacjach ekstremalnych. - Bariery komunikacyjne i mechanizmy zachowań w sytuacjach ekstremalnych. - Techniki deeskalacji konfliktu, aktywnego słuchania i prowadzenia rozmów interwencyjnych. - Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych i mediacjach trudnych. 	K_W06; K_W05; K_U02; K_U06; K_K04; K_K01
Zarządzanie czasem pracy – aspekty psychologiczne	<ul style="list-style-type: none"> - Psychologiczne uwarunkowania zarządzania czasem pracy oraz organizacji działań zawodowych. 	K_W05; K_W11; K_U02; K_U03; K_U04; K_U06; K_U10; K_K01; K_K04;

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	<ul style="list-style-type: none"> - Mechanizmy motywacji, prokrastynacji, przeciążenia poznawczego i zarządzania priorytetami. - Metody planowania pracy mediatora i negocjatora z uwzględnieniem higieny psychicznej oraz równowagi między życiem zawodowym i prywatnym. - Wpływ stresu i presji czasu na podejmowanie decyzji oraz jakość komunikacji. - Rozwijanie umiejętności organizacji pracy własnej i przeciwdziałania przeciążeniu zawodowemu. 	
Obyczajowość społeczna w kontekście mediacji i negocjacji	<ul style="list-style-type: none"> - Główne pojęcia obyczajowości społecznej. - Normy i zasady społeczne. Od reguł <i>savoir vivre</i>'u i kultury osobistej do przestrzegania prawa i szacunku dla dziedzictwa kulturowego. - Obyczajowość społeczna w kontekście życia rodzinnego i grup społecznych. - Kultura życia codziennego. Tradycyjne wzorce relacji społecznych. - Zwyczaje społeczne w kontekście praktyki mediacyjno-negocjacyjnej. 	K_W02; K_W11; K_U02; K_U06; K_K02; K_K04
Prawa człowieka i ich legislacyjne umocowanie	<ul style="list-style-type: none"> - Główne kategorie praw człowieka. - Prawa osobiste. - Prawa polityczne i obywatelskie. - Prawa ekonomiczne, socjalne i kulturalne. - Prawa solidarnościowe. - Prawne systemy ochrony praw człowieka: międzynarodowy, regionalny, krajowy. 	K_W08; K_U02; K_U03; K_U04; K_K01;
Prawo karne i nieletnich w mediacjach	<ul style="list-style-type: none"> - Ustawa o postępowaniu w sprawach nieletnich z dnia 26 października 1982 roku. - Ustawa o wspieraniu i resocjalizacji nieletnich z dnia 9 czerwca 2022 roku. 	K_W08; K_W11; K_U03; K_U5; K_K01;

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	<ul style="list-style-type: none"> - Kodeks postępowania Karnego (fragmenty). - Postępowanie mediacyjne w sprawach karnych – Ministerstwo Sprawiedliwości. (oficjalna strona). 	
Prawo cywilne w mediacjach i negocjacjach	<ul style="list-style-type: none"> - Prawo cywilne w zakresie: sporów majątkowych, sporów sąsiedzkich oraz zniesienia współwłasności, podziału majątku wspólnego oraz sporów spadkowych. - Prawo cywilne w umowach negocjacyjnych. 	K_W08; K_W11; K_W12; K_U02; K_U03; K_U04; K_K01
Prawo rodzinne w mediacjach	<ul style="list-style-type: none"> - Przepisy Kodeksu Cywilnego i Kodeksu Rodzinnego i Opiekuńczego w zakresie: rozvodu i separacji, władzy rodzicielskiej, kontaktów z dzieckiem, alimentów oraz podziału majątku. 	K_W08; K_U03; K_U05; K_K01;
Prawo gospodarcze w mediacjach i negocjacjach	<ul style="list-style-type: none"> - Podstawy prawne mediacji gospodarczych: Kodeks Cywilny i Kodeks Spółek Handlowych. - Podstawy prawne negocjacji gospodarczych i biznesowych: Kodeks Cywilny i Kodeks Spółek Handlowych. 	K_W08; K_W11; K_W12; K_U03; K_U04; K_U05; K_K01;
Etyka życia rodzinnego i małżeńskiego w kontekście mediacji	<ul style="list-style-type: none"> - Kluczowe zagadnienia etyki rodzinnej i małżeńskiej oraz jej znaczenie dla procesu mediacyjnego. - Fundamenty trwałej relacji: szacunek do człowieka i jego godności, miłość rodzicielska i małżeńska, uczciwość, wzajemne wsparcie i odpowiedzialność. - Rodzina jako pierwszy nauczyciel etyki. - Sprawiedliwość i solidarność w rodzinie i małżeństwie. - Współczesne wyzwania etyki rodzinnej i małżeńskiej. Różne modele rodziny i relacji partnerskich. 	K_W05; K_W07; K_W11; K_U01; K_U02; K_K01; K_K02

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Socjologia moralności	<ul style="list-style-type: none"> - Moralność jako fenomen społeczny. - Spór o relatywizm i uniwersalizm moralny w zróżnicowanych kulturowo społeczeństwach. - Socjologiczne teorie moralności: Emil Durkheim – moralność jako fakt społeczny i zjawisko integrujące grupę, polska szkoła socjologii moralności – Maria Ossowska. - Struktura i dynamika rozwoju świadomości moralnej w kontekście życia społecznego. 	K_W02; K_W04; K_U02; K_U01; K_K02, K_K03;
Socjologia rodziny	<ul style="list-style-type: none"> - Struktury, funkcje i historyczne przemiany instytucji rodziny – wprowadzenie pojęciowe i omówienie podstawowych zagadnień. - Rodzina w aspekcie historycznym. Od wielkiej rodziny wielopokoleniowej do rodziny zatomizowanej i ponowoczesnej. - Współczesne i tradycyjne funkcje rodziny; socjalizacyjna, prokreacyjna, ekonomiczna, opiekuńczo-zabezpieczająca i emocjonalna. - Struktura władzy w rodzinie: model patriarchalny versus partnerski. - Dezorganizacja rodziny. Przyczyny i skutki rozwodów, separacje oraz przemoc w rodzinie. - Nowe formy życia rodzinnego: rodziny patchworkowe, związki partnerskie, związki bezdzietne. 	K_W01; K_W02; K_W05; K_W11; K_U02; K_U03; K_U09; K_K04; K_K01
Główne religie świata	<ul style="list-style-type: none"> - Pluralizm religijny świata i konflikty na jego podłożu. Klasyfikacja największych religii. - Pojęcia: sacrum, profanum, duchowość, formy organizacji religijnych. - Religie monoteistyczne: istota i filary chrześcijaństwa, islamu i judaizmu. 	K_W02; K_W07; K_U02; K_K02; K_K03;

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
	<ul style="list-style-type: none"> - Wielkie religie Wschodnie: hinduizm i buddyzm. - Cechy konfliktów religijnych i ich wpływ na życie społeczne. - Zagrożenia duchowe: nowe ruchy religijne i sekty we współczesnym świecie. 	
Subiektywne aspekty norm społecznych	<ul style="list-style-type: none"> -Główne zagadnienia i pojęcia teorii subiektywnych norm społecznych. - Problem sumienia i jego aspektów etycznych, rozpatrywany z perspektywy religijnej i pozareligijnej. - Status subiektywnych norm w praktyce życia społecznego. -Konflikty międzyludzkie związane z subiektywizacją norm społecznych 	K_W07; K_W02; K_U02; K_K04;
Socjologia polityki w kontekście negocjacji	<ul style="list-style-type: none"> - Kluczowe pojęcia socjologii polityki: władza, autorytet, państwo. - Socjologiczne podłoże ideologii politycznych i konfliktów społecznych z nimi związanych. - Procesy przenikania ideologii politycznych do świadomości masowej. - Socjalizacja polityczna. Procesy kształtowania postaw i przekonań politycznych jednostki w rodzinie, szkole i grupach rówieśniczych. - Kultura polityczna. Rodzaje kultur i ich wpływ na sposób funkcjonowania polityki i preferencje polityczne. -Struktury polityczne a władza. - Grupy interesu i ruchy społeczne. -Polityczny kontekst negocjacji międzynarodowych. Studium przypadków. 	K_W02; K_W01; K_U01; K_U02; K_U08; K_K02; K_K04; K_K05

Grupa przedmiotów / przedmiot	Treści programowe	Efekty uczenia się
Socjologia płci i polityki równościowe	<ul style="list-style-type: none"> - Społeczno-kulturowe interpretacje płci. - Konstrukcjonizm versus esencjalizm. Płeć biologiczna a jej społeczno-kulturowy aspekt. - Socjalizacja i role płciowe. Mechanizmy internalizacji wzorców kobiecości i męskości. - Płeć w strukturach społecznych i konflikty społeczne na tym podłożu. - Polityki równościowe i prawo w Unii Europejskiej i Polsce. 	K_W01; K_W02; K_U02; K_U01; K_U08; K_K02; K_K03; K_K04;

<p>Społeczne aspekty zarzadzania</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cele i zasady zarzadzania w oparciu o budowanie relacji, skutecznq komunikacjq, motywowanie pracowników i dobrostan lokalnej społecznoœci. - Zarzadzanie zasobami ludzkimi: rekrutacja, szkolenia oraz dbanie o œrodowisko pracy i kulturq organizacyjnq. - Wykorzystywanie wiedzy z zakresu psychologii i socjologii do budowania zaangazowanych zawodowo zespołow. - Społeczna odpowiedzialnoœć biznesu i uczciwe praktyki rynkowe. 	<p>K_W02; K_W09; K_U06; K_U07; K_U10; K_K04; K_K02;</p>
<p>Miêdzynarodowa polityka społeczna</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnozowanie problemow i konfliktow społecznych oraz badanie stopnia wdrazania rozwiqzan na szczeblu miêdzynarodowym. - Miêdzynarodowa i porównawcza polityka społeczna i jej zastosowanie w procedurach negocjacyjnych. - Polityka migracyjna i uchodzcza w kontekœcie negocjacji miêdzynarodowych. - Europejski model socjalny i ochrona rynku pracy. - Globalizacja a państwo opiekuńcze. 	<p>K_W02; K_W05; K_U02; K_K02; K_K03;</p>
<p>Mediacje rówieœnicze i szkolne</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Istota i znaczenie mediacji rówieœniczych i szkolnych w rozwiqzywaniu konfliktow dzieci i mlodziêzy. Funkcje mediacji w œrodowisku edukacyjnym oraz rola szkoły w ksztaltowaniu kultury dialogu. - Psychologiczne i społeczne uwarunkowania konfliktow szkolnych. Problemy komunikacyjne, emocjonalne i relacyjne w grupach rówieœniczych. - Rola mediatora rówieœniczego i nauczyciela – mediatora. - Metody i techniki prowadzenia mediacji szkolnych. - Praktyczne zastosowanie mediacji w szkołach. Analiza przypadkow. 	<p>K_W11; K_W08; K_U02; K_U03; K_U05; K_K01; K_K04;</p>

<p>Mediacje oświatowe</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cele i znaczenie mediacji oświatowych w edukacji. - Podstawy prawne i organizacyjne mediacji oświatowych w Polsce. Regulacje dotyczące funkcjonowania szkoły, praw i obowiązków uczestników procesu edukacyjnego oraz procedur rozwiązywania sporów w instytucjach oświatowych. - Metody i techniki prowadzenia mediacji oświatowych. - Praktyczne zastosowanie mediacji oświatowych. Symulacje mediacji. Analiza przypadków. 	<p>K_W11; K_W05; K_W08; K_U02; K_U03; K_U04; K_U05; K_K01; K_K04;</p>
<p>Mediacje w sprawach karnych i nieletnich</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cele mediacji w sprawach karnych i nieletnich. Rola mediacji w systemie wymiaru sprawiedliwości oraz znaczenie sprawiedliwości naprawczej w procesie rozwiązywania konfliktów. - Podstawy prawne mediacji karnych i nieletnich w Polsce. Procedury kierowania spraw do mediacji karnych.. Prawa i obowiązki uczestników postępowania mediacyjnego. - Psychologiczne i społeczne aspekty pracy z osobami pokrzywdzonymi, sprawcami i nieletnimi uczestnikami konfliktu. - Metody i techniki prowadzenia mediacji w sprawach karnych i nieletnich. 	<p>K_W05; K_W08; K_W11; K_U02; K_U03; K_K01; K_K04;</p>
<p>Mediacje w sprawach cywilnych</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pojęcie i funkcje mediacji cywilnych - Rola mediatora w postępowaniu cywilnym -Konflikty majątkowe i niemajątkowe, - Organizacja i przebieg mediacji cywilnych 	<p>K_W11; K_U03; K_U02; K_K01</p>
<p>Prawne aspekty konstruowania ugód i umów mediacyjnych i negocjacyjnych</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Warunki wstępnie umowy i ugody mediacyjnej i negocjacyjnej: określenie przedmiotu sporu, jasne zdefiniowanie wzajemnych ustępstw, zabezpieczenie wykonania postanowień. - Formalne składowe treści ugody i umowy. 	<p>K_W08; K_U03, K_U04; K_K01;</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Prawne podstawy zawarcia umowy i ugody. - Analiza przypadków. Praktyka symulacyjna. 	
Arbitraż w biznesie i jego prawne aspekty	<ul style="list-style-type: none"> - Istota, funkcje i znaczenie arbitrażu w biznesie i obrocie gospodarczym. Arbitraż jako alternatywna metoda rozwiązywania sporów biznesowych. - Podstawy prawne arbitrażu gospodarczego w Polsce i w prawie międzynarodowym. Regulacje dotyczące sądownictwa polubownego, klauzul arbitrażowych oraz postępowania arbitrażowego. - Organizacja i przebieg postępowania arbitrażowego. Rola arbitra, prawa i obowiązki stron. Wydawanie wyroku arbitrażowego. - Negocjacyjne i komunikacyjne aspekty arbitrażu w biznesie. Praktyczne zastosowanie arbitrażu w biznesie. Analiza przypadków dotycząca sporów handlowych i korporacyjnych. 	K_W11; K_W08; K_U02; K_U03; K_K01;
Mediacje w sprawach pracy i konfliktach zbiorowych	<ul style="list-style-type: none"> - Znaczenie mediacji w indywidualnych i zbiorowych sporach pracy. - Charakterystyka konfliktów pracowniczych oraz rola mediacji w budowaniu dialogu społecznego i relacji zawodowych. - Podstawy prawne mediacji w sprawach pracy i konfliktów zbiorowych w Polsce. - Psychologiczne i społeczne uwarunkowania konfliktów w pracy. - Metody i techniki prowadzenia mediacji pracowniczych i zbiorowych. Studium przypadków. 	K_W08; K_W11; K_W05; K_U02; K_U04; K_U03; K_K01; K_K04;
Komunikacja empatyczna NVC	<ul style="list-style-type: none"> - Podstawowe założenia i cele komunikacji empatycznej. - Rozwijanie umiejętności budowania relacji poprzez zrozumienie emocji i potrzeb 	K_W06; KW05; K_U06; K_K04; K_K01;

	<ul style="list-style-type: none"> - Model czterech kroków NVC. - Praca z trudnymi sytuacjami w oparciu o model NVC. - Zalety społeczne i zawodowe komunikacji NVC 	
Komunikacja w firmie według modelu DISC	<ul style="list-style-type: none"> - Style komunikacji w miejscu pracy. Typy osobowości w biznesie. - Model DISC czyli dopasowywanie sposobu przekazu informacji do indywidualnych potrzeb odbiorcy. - Główne style ludzkich zachowań według modelu DISC 	K_W06; K_U06; K_U09; K_U10; K_K02; K_K04; K_K01;
Budowanie przewagi konkurencyjnej w biznesie	<ul style="list-style-type: none"> - Czym jest przewaga konkurencyjna ? - Kluczowe strategie i elementy przewagi konkurencyjnej: strategia niskich kosztów, wysoka jakość usług, elastyczność i marka. - Analiza przypadków w działalności biznesowej. 	K_W09; K_U07; K_K06; K_K02;
Umiejętności biznesowe	<ul style="list-style-type: none"> - Umiejętności biznesowe jako fundament pracy przedsiębiorców, menedżerów i specjalistów działalności gospodarczej. - Umiejętności twarde w biznesie: zarządzanie finansami, sprzedaż i marketing, analiza danych, zarządzanie projektami. - Umiejętności miękkie w biznesie: komunikacja, zarządzanie czasem i priorytetami, krytyczne myślenie. - Kompetencje przyszłości: adaptacyjność, innowacyjność, inteligencja emocjonalna. 	K_W09; K_W06; K_U06; K_U07; K_K06; K_K02;
Translatorium 1 i 2 (tłumaczenie tekstów z mediacji i negocjacji)	Tłumaczenie tekstów z zakresu teorii i praktyki mediacyjno – negocjacyjnej z wybranego języka obcego.	K_W11; K_W12; K_U08; K_K05;
Socjologia dewiacji i przestępczości	- Społeczne uwarunkowania zachowań odbiegających od normy.	K_W02; K_U03; K_W05; K_U09; K_U02; K_K01;

	<ul style="list-style-type: none"> - Definicje dewiacji i przestępczości. Typologia zachowań dewiacyjnych i przestępczych. - Teorie socjologiczne: teoria anomii Emila Durkheima i Roberta Mertona; teoria kontroli społecznej Trivisa Hirschiego; teoria napięcia i kulturowej transmisji (szkoła Chicagowska); teoria naznaczenia Howarda Beckera. - Instytucje kontroli społecznej. 	
Przemoc w rodzinie – przyczyny i przeciwdziałanie	<ul style="list-style-type: none"> - Główne formy przemocy domowej: fizyczna, psychiczna, seksualna, ekonomiczna, zaniedbanie. - Przemoc w rodzinie jako podłoże sytuacji konfliktowych. - Przyczyny i źródła przemocy w rodzinie. - Jak rozpoznać przemoc w rodzinie. - Instytucje pomocowe w Polsce 	K_W02; K_W05; K_U02; K_U03; K_U10; K_K01; K_K04
Mediacje w sprawach rodzinnych	<ul style="list-style-type: none"> - Istota, cele i znaczenie mediacji rodzinnych. - Specyfika konfliktów rodzinnych. Psychologiczne i emocjonalne aspekty konfliktów rodzinnych. - Podstawy prawne mediacji rodzinnych w Polsce. Regulacje dotyczące spraw rozwodowych, alimentacyjnych, opiekuńczych i kontaktów z dzieckiem. - Metody i techniki prowadzenia mediacji rodzinnych. - Analiza przypadków dotyczących konfliktów rodzinnych. Symulacje mediacji. 	K_W05; K_W08; K_W11; K_U02; K_U03; K_K01; K_K04;
Mediacje i negocjacje w sprawach gospodarczych	<ul style="list-style-type: none"> - Istota i znaczenie mediacji i negocjacji w obrocie gospodarczym. - Specyfika konfliktów gospodarczych. - Podstawy prawne mediacji i negocjacji gospodarczych w Polsce i UE. Regulacje dotyczące sporów handlowych, umów 	K_W11; K_W08; K_U02; K_U03; K_U04; K_U09; K_K01; K_K02;

	<p>gospodarczych oraz odpowiedzialności stron konfliktu.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategie i techniki negocjacyjne w relacjach biznesowych. - Analiza przypadków dotyczących sporów kontraktowych i handlowych. Symulacje procesów mediacyjno-negocjacyjnych. 	
Trening negocjacyjny	<ul style="list-style-type: none"> - Rozwijanie podstawowych kompetencji negocjacyjnych. - Przygotowanie i prowadzenie procesu negocjacyjnego. - Techniki i taktyki negocjacyjne w praktyce. - Psychologiczne aspekty negocjacji. - Symulacje i analiza sytuacji negocjacyjnych. 	K_W05; K_W12; K_U02; K_03; K_U04; K_K01; K_K04;
Negocjacje międzykulturowe	<ul style="list-style-type: none"> - Istota i znaczenie negocjacji międzykulturowych we współczesnym świecie. - Modele i teorie komunikacji międzykulturowej. Analiza różnic kulturowych w kontekście stylów komunikacji . - Stereotypy, uprzedzenia, bariery komunikacyjne oraz zasady poszanowania odmienności kulturowej w procesie negocjacji. 	K_W05; K_W12; K_U02; K_U04; K_K01; K_K04;
Dylematy moralne współczesnego świata	<p>Dylematy moralne jako podłoże konfliktów międzyludzkich.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etyczne aspekty rozwoju techniki i sztucznej inteligencji. -Bioetyka i ochrona życia: transhumanizm, aborcja, eugenika, eutanazja, inżynieria genetyczna. - Kryzys klimatyczny i etyka środowiskowa. -Sprawiedliwość społeczna i globalizacja – aspekty etyczne. Nierówności ekonomiczne, kryzysy migracyjne, granice wolności słowa. 	K_W02; K_W07; K_U02; K_U01; K_K01; K_K02; K_K04;

<p>Negocjacje w zarządzaniu współpracą z kluczowymi klientami</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Znaczenie negocjacji w budowaniu długoterminowej współpracy biznesowej oraz zarządzaniu relacjami z partnerami strategicznymi. - Taktyki osiągania porozumienia między stronami o rozbieżnych interesach. - 4 filary negocjacji w zarządzaniu współpracą z kluczowymi klientami. - Kluczowe obszary negocjacji z klientami: wynagrodzenia i benefity, warunki pracy, rozwiązywanie konfliktów z pracownikami. - Praktyczne zastosowanie negocjacji w zarządzaniu współpracą z kluczowymi klientami. Studium przypadków. Symulacje negocjacji handlowych. 	<p>K_W05; K_W12; K_U02; K_U03; K_U04; K_K01; K_K04;</p>
<p>Budowanie zespołu negocjacyjnego</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Budowanie zaufania i komunikacji. - Właściwy dobór kompetencji. - Model Tuckmana i jego fazy: formowanie celów, docieranie – rozwiązywanie konfliktu, normowanie – ustalanie zasad, działanie – efektywna praca. - Regularne sesje integracyjne. 	<p>K_W05; K_W12; K_U02; K_U04; K_K01; K_K04;</p>
<p>Trening asertywności i integracji zespołowej</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Proces budowania pewności siebie. - Prawa asertywności: wyrażanie własnego zdania, uczuć i potrzeb; mówienie „nie” bez poczucia winy; podejmowanie decyzji i ponoszenie ich konsekwencji. - Główne techniki i narzędzia integracji. 	<p>K_W05; K_W06; K_U02; K_U06; K_U10; K_K01; K_K04;</p>
<p>Praktyka zawodowa (niepedagogiczna)</p>	<p>Praktyka w zakresie rozwoju umiejętności mediacyjnych i negocjacyjnych w stowarzyszeniach, fundacjach, instytucjach i przedsiębiorstwach, w których tego typu działalność jest prowadzona.</p>	<p>K_W11; K_W12; K_U03; K_U04; K_K01</p>
<p>Trening umiejętności społecznych TUS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sposoby rozwiązywania konfliktów w bezpiecznych warunkach. - Rozpoznawanie i nazywanie emocji. - Komunikacja interpersonalna. 	<p>K_W05; K_W06; K_W10; K_U06; K_K01; K_K04</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Radzenie sobie ze stresem i złością. - Współpraca w grupie. - Rozwiązywanie konfliktów w praktyce. Symulacja przypadków. 	
Impas w mediacjach i negocjacjach	<ul style="list-style-type: none"> -Psychologiczne, komunikacyjne i proceduralne przyczyny blokady w procesie mediacji i negocjacji. - Techniki przełamywania impasu. - Techniki odbudowywania dialogu. - Strategie reagowania na eskalację przemocy, brak zaufania i opór uczestników mediacji. 	K_W05; K_W12; K_U02; K_U03; K_U04; K_K01; K_K04;
Konflikty w organizacji	<ul style="list-style-type: none"> - Źródła konfliktów w organizacji: niedoprecyzowany zakres obowiązków i podział kompetencji, ograniczone zasoby, bariery komunikacyjne. - Rodzaje konfliktów w organizacji: merytoryczne, relacyjne, interesów. - Strategie rozwiązywania konfliktów: kompromis, współpraca, unikanie, rywalizacja, dostosowanie. - Symulacja przypadków. 	K_W09; K_W05; K_U02; K_U06; K_K01; K_K04;
Style przywództwa w firmie	<ul style="list-style-type: none"> - Klasyczne style kierowania zespołem: autokratyczny, partycypacyjny, liberalny. - Nowoczesne style przywództwa w firmie: transformacyjny, służebny, coachingowy, sytuacyjny. - Metody dobierania stylu przywództwa do własnego zespołu, celem zwiększenia efektywności i współdziałania. 	K_W05; K_W09; K_U07; K_U02; K_K02; K_K04
Stres i wypalenie zawodowe w pracy mediatora i negocjatora- aspekty psychologiczne	<ul style="list-style-type: none"> - Definicje stresu i wypalenia zawodowego. -Rodzaje stresu i mechanizmy jego powstawania; - Wypalenie zawodowe- przyczyny i przejawy; -Prewencja stresu i wypalenia zawodowego 	K_W05; K_W06; K_U09; K_U10; K_K04; K_K01

<p>Seminarium licencjackie 1, 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Formułowanie problemu badawczego i pytań badawczych. -Przegląd literatury i budowanie bibliografii. - Zastosowanie metodologii adekwatnej do tematu badawczego. -Warsztat pisania akademickiego. -Prezentacja i obrona postępów pracy. - Obrona pracy dyplomowej. 	<p>K_W04; K_W10, K_U01; K_U08, K_K05;</p>
---	--	---

