

Modulvereinbarung COM3 (Leistungsnachweise)

Die folgende Modulvereinbarung spezifiziert die Leistungsnachweise für Communication Competence 3 im HS24.

LEISTUNGSNACHWEISE:

LNW 1 (20%): Moodletest zu Argumentationstheorie/-technik (D) (SW 4)

- **Testinhalt:** Sie absolvieren einen Moodletest zu den Inhalten der Semesterwochen 1-3 (Argumentationstheorie/-technik 1-3).
- **Testbedingungen:** Sie haben einen Versuch für diesen Test; die maximale Testdauer beträgt 45 Minuten. Es handelt sich um eine Open-Book-Prüfung, die Sie auf Ihrem privaten Gerät zuhause absolvieren werden.
- **Zeitpunkt:** Sie müssen den Test im Laufe der SW4 absolvieren (Testöffnung Montag, 7. Oktober 0:01 / Testschliessung Sonntag, 13. Oktober 23:59). Ein unbegründet versäumter Leistungsnachweis gilt als nicht bestanden und wird mit der Note 1 bewertet.

LNW 2 (20%): Debatte (D) (SW 8 oder 9)

- **Aufgabe:** Sie nehmen an einer Debatte über ein kontroverses Thema mit Bezug zu Ihrem Studium teil (ca. 15 Minuten / Gruppen von 4-6 Personen / Teams (Untergruppen) von 2-3 Personen / individuelle Note).
- **Testbedingungen:** Jede:r muss einen Beitrag zur Debatte leisten, indem er/sie Pro- oder Contra-Argumente formuliert und diese stützt. Darüber hinaus wird von allen Studierenden erwartet, dass sie dem gegnerischen Team kritische Fragen stellen und an sie gestellte Fragen beantworten können.
- **Vorbereitung:** Jede Gruppe wird in SW7 (Tagesende) zwei Thesen für ihre Debatte einreichen. Ihr/e Dozent:in wird Ihnen unmittelbar vor der Debatte eine These und eine Rolle (Pro oder Contra) zuweisen. Das bedeutet, dass Sie sich auf beide Themen sowie auf die Pro- und Contra-Rolle vorbereiten müssen. Sie dürfen ein A5-Blatt (doppelseitig) mit Ihren Notizen zur Debatte mitbringen. Papier für Notizen während der Debatte wird zur Verfügung gestellt.

LNW3 - SEMESTERENDPRÜFUNG (60%): Negotiation (E)

- **Task:** You will participate in a negotiation meeting on MS Teams / Zoom / Webex etc. (20 min / 5-6 people / roles given / individual grade).
- **Requirements:** The meeting must be recorded. Everyone must contribute and the group is expected to work towards a solution applying the Harvard principles of negotiation. You are expected to speak freely (without reading from a script).
- **Preparation:**
 - familiarize yourself with the context of the negotiation topic
 - familiarize yourself with your role
 - familiarize yourself with the other roles

- decide who your main opponents are likely to be and who may be on your side
 - predict your opponents' arguments and consider what possible counter-arguments you could use
- take notes that you can use during the negotiation
- **Submission:** by 13 January 2025 (23:59) each group will submit one MS Teams / Zoom / Webex etc. video on Moodle (one submission per group; one take, not edited)