**Nazwa przedmiotu:**

Sytuacje konfliktowe i możliwości ich rozwiązywania

**Koordynator przedmiotu:**

dr Sylwia MICHALSKA

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Informatyka

**Grupa przedmiotów:**

Kierunkowe

**Kod przedmiotu:**

TRK

**Semestr nominalny:**

1 / rok ak. 2009/2010

**Liczba punktów ECTS:**

3

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład: | 0h |
| Ćwiczenia: | 30h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

**Limit liczby studentów:**

**Cel przedmiotu:**

<P>Połączenie prezentacji zagadnień dotyczących przyczyn i sposobów rozwiązywania sytuacji konfliktowych, technik i strategii negocjowania w obszarach relacji interpersonalnych i biznesowych z ćwiczeniami rozwijającymi umiejętności analizy sytuacji i zast

**Treści kształcenia:**

<P><OL><LI>Przyczyny i obszary konfliktów. Negatywne i pozytywne skutki konfliktów.</P></LI> <P><LI>Style radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych. Uwarunkowania wyboru określonego stylu.</P></LI> <P><LI>Strategie negocjacyjne: przetarg. Zasady negocjacj

**Metody oceny:**

**Egzamin:**

**Literatura:**

<OL><LI>M. H. Bazerman i M.A. Neale,<I> Negocjując racjonalnie,</I> Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Olsztyn 1997</LI> <LI>R. Fisher, W Uhry i B. Patton,<I> Dochodząc do TAK, Negocjowanie bez poddawania się,</I> PWE, Warszawa 2000</LI> 3. R. Dawson,<I>

**Witryna www przedmiotu:**

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe