**Nazwa przedmiotu:**

Twórcze rozwiązywanie konfliktów

**Koordynator przedmiotu:**

mgr Bożena Chorosińska

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Ekonomia

**Grupa przedmiotów:**

Obieralne

**Kod przedmiotu:**

KO 6.3/2

**Semestr nominalny:**

4 / rok ak. 2015/2016

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

Wykłady - 30 h, zapoznanie z literaturą - 6 h, przygotowanie do kolokwium 6 h, konsultacje 4 h, poprawa kolokwiów w dodatkowych terminach 4 h. Razem 50 h

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

1. Wykłady: 1,2 ECTS
2. konsultacje 0,16 ECTS; poprawa kolokwiów w dodatkowych terminach 0,16; Razem 0,32 ECTS

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

0

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

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

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

15

**Cel przedmiotu:**

Celem przedmiotu jest uzyskanie przez studenta wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie twórczego rozwiązywania konfliktów z uwzględnieniem uwarunkowań, zmiennych i technik w dochodzeniu do akceptowanego porozumienia przez zapoznanie przyszłego ekonomisty z problemami podejmowania decyzji w kwestiach spornych w sytuacjach społecznych.

**Treści kształcenia:**

Wykłady:
W1 – Współdziałanie i konflikt społeczny jako zjawiska powszechne; W2 – Warunki powstania, rodzaje, dynamika, funkcje konfliktu. W3 – Indywidualne i zespołowe podejmowanie decyzji. W4 – Rodzaje sytuacji problemowych. W5 – Wywieranie wpływu na ludzi. W6 – Obrona przed manipulacją w warunkach konfliktu interesu. W7 – Negocjacje formą dynamicznej równowagi między walką a współpracą. W8 – Zmienne indywidualne i sytuacyjne w dochodzeniu do akceptowanego porozumienia. W9 – Wybrane techniki negocjacyjne. W10 - Kulturowy wymiar negocjacji. W11 – Emocje w komunikacji interpersonalnej w sytuacji trudnej. W12 – Stres sytuacyjny, mechanizmy obronne. W13 – Zachowania asertywne jako metoda minimalizowania konfliktów.

**Metody oceny:**

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie przez studenta pozytywnych ocen z dwóch prac pisemnych, kolokwiów na 6 i 13 zajęciach oraz ocena pracy w grupach. Test wielokrotnego wyboru z pytaniami otwartymi punktowany jest następująco; ocena 5,0 – 20 pkt; 4,5 – 18 pkt; 4,0 -16 pkt; 3,5 – 14 pkt; 3,0 – 12 pkt. Łączna ocena z przedmiotu: 5,0 – 40 pkt; 4,5 – 36 pkt; 4,0 – 32 – pkt; 3,5 – 28 pkt; 3,0 – 24 pkt. Studenci, którzy nie uzyskają zaliczenia przedmiotu w trakcie zajęć, mogą przystąpić do zaliczenia poprawkowego w dodatkowo wyznaczonym terminie.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Literatura podstawowa:
1. Kowalczyk-Grzenkowicz J. Arcimowicz J. Jermakowicz P.; Rozwiązywanie konfliktów, sztuka negocjacji i komunikacji, OWPW, Warszawa 2007 2. Cialdini R.; Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, GWP, Gdańsk 2007
Literatura uzupełniająca:
1. Fisher R. Ury W. Patron B;. Dochodząc do tak, PWE, Warszawa 2004 2. Nęcki Z.; Negocjacje w biznesie, WszB, Kraków 2005 3. Polakowska-Kujawa J.(red).; Socjologia ogólna, SGH, Warszawa 2006 4. Ury W.; Odchodząc od nie, PWE 2006

**Witryna www przedmiotu:**

www.knes.pw.plock.pl

**Uwagi:**

brak

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt W02:**

Ma podstawową wiedzę niezbędną do zrozumienia konfliktów społecznych.

Weryfikacja:

Kolokwium (W1 – W15)

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W02

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W02

**Efekt W05:**

Ma podstawową wiedzę dotyczącą zachowań człowieka w sytuacjach konfliktowych.

Weryfikacja:

Kolokwium (W1 – W15)

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W05

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W05

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt U01:**

Potrafi stosować słownictwo z zakresu negocjacji.

Weryfikacja:

Kolokwium (W1 – W15)

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_U01

**Efekt U14:**

Wykorzystuje wiedzę przy rozstrzyganiu dylematów pojawiajacych się w życiu zawodowym i społecznym.

Weryfikacja:

Kolokwium (W1 – W15)

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U14

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_U06

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt K02:**

Potrafi pracować w grupie i umiejętnie rozwiazywać zaistniałe w niej konflikty.

Weryfikacja:

Praca w grupach (W7)

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K02

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K02

**Efekt K08:**

Wykazuje aktywną postawę w realizacji indywidualnych i zespołowych przedsięwzięć oraz ponoszeniu ryzyka za pracę własną i i innych.

Weryfikacja:

Praca w grupach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K08

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K07