**Nazwa przedmiotu:**

Rozwiązywanie konfliktów

**Koordynator przedmiotu:**

dr inż. Lamparska Agata

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Zarządzanie

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Zarządzanie przedsiębiorstwem w gospodarce globalnej

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

3 / rok ak. 2018/2019

**Liczba punktów ECTS:**

1

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

1 ECTS:
12h ćwiczenia + 11h przygotowanie do ćwiczeń + 5h zapoznanie się z literaturą + 2h konsultacje = 30h

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

0,5 ECTS:
12h ćwiczenia + 2h konsultacje = 14h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

1 ECTS:
12h ćwiczenia + 11h przygotowanie do ćwiczeń + 5h zapoznanie się z literaturą + 2h konsultacje = 30h

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 12h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Podstawowa wiedza z psychologii i socjologii biznesu oraz organizacji i zarządzania

**Limit liczby studentów:**

- od 25 osób do limitu miejsc w sali laboratoryjnej (ćwiczenia)

**Cel przedmiotu:**

Ugruntowanie i usystematyzowanie wiedzy z zakresu konfliktów i sposobów ich rozwiązywania poprzez nauczanie przy pomocy zróżnicowanych metod dydaktycznych. Wypracowanie umiejętności zastosowania różnych rozwiązań w praktyce organizacyjnej – metod operacyjnych i strategicznych. Nauczenie zasad współpracy, dzielenia się wiedzą pro-wadzących do osiągnięcia założonego celu.

**Treści kształcenia:**

1. Wprowadzenie teoretyczne: warunki obiektywne i mechanizmy psychologiczne powstawania konfliktów, zachowania i postawy ludzi w sytuacji konfliktowej, rodzaje, fazy i dynamika konfliktów, style i procedury radzenia sobie z konfliktem (negocjacje, mediacja, facylitacja, arbitraż, sąd), strategie i techniki negocjacyjnych, przedziały negocjacyjne, przygotowanie do negocjacji (BATNA).
2. Ćwiczenie: kompetencje negocjatora (uniwersalny model kompetencji).
3. Ćwiczenie: wpływ społeczny.
4. Ćwiczenia praktyczne: komunikowanie.
5. Wybór gier negocjacyjnych, dobór uczestników, charakterystyka przyjętych ról. Przeprowadzenie gier.
6. Szczegółowe omówienie poszczególnych gier z uwzględnieniem wykorzystanych strategii i technik.
7. Podsumowanie zajęć i zaliczenie.

**Metody oceny:**

Ćwiczenia:
1. Ocena formatywna: ocena uczestnictwa w grach negocjacyjnych i ćwiczeniach z wykorzystaniem wiedzy teoretycznej, zaliczenie pisemne
2. Ocena sumatywna : ocena zaliczenia pisemnego i uczestnictwa w ćwiczeniach w skali 2-5
Przedmiot uznaje się za zaliczony jeśli ocena końcowa ≥ 3.0

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Obowiązkowa:
1. Cialdini R. 2016 Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka Gdańsk: GWP
2. Fisher R., Ury W., Patton B. 2016 Dochodząc do TAK Negocjowanie bez poddawania się Warszawa: PWE
3. Haeske U., 2005 Konflikty w życiu zawodowym, Kielce: Wyd. Jedność
4. Robbins S.P., Judge T.A., 2012 Zachowania w organizacji, Warszawa: PWE
5. Ury W. 2013 Odchodząc od NIE Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji Warszawa: PWE
Uzupełniająca:
1. Błaut R. 2000 Skuteczne negocjacje Warszawa: CIM
2. Camp J. 2005 Zacznij od nie Taszów: Moderator
3. Chełpa St., Witkowski T. 2004 Psychologia konfliktów Warszawa Taszów: Moderator
4. Gut J., Haman W. 2008 Docenić konflikt Od walki i manipulacji do współpracy Warszawa: Helion
5. L.Zbiegień-Maciąg 2009 Taktyki i techniki negocjacyjne Kraków: Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne AGH

**Witryna www przedmiotu:**

www.olaf.wz.pw.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt Z2\_W01:**

absolwent zna i rozumie: w pogłębionym stopniu teorie naukowe właściwe dla nauk o zarządzaniu oraz kierunki ich rozwoju, a także zaawansowaną metodologię badań ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań rozwiązywania konfliktów

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne, wykorzystanie wiedzy teoretycznej w trakcie gier.

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_W09:**

główne trendy rozwojowe w zakresie nauk o zarządzaniu, w tym o rozwiązywaniu konfliktów

Weryfikacja:

Zaliczenie pisemne

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt Z2\_U01:**

absolwent potrafi: identyfikować, interpretować i wyjaśniać złożone zjawiska i procesy społeczne oraz relacje między nimi z wykorzystaniem wiedzy z zakresu zarządzania w tym konfliktów

Weryfikacja:

Uczestnictwo w grach.

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_U14:**

przy identyfikacji i formułowaniu specyfikacji zadań oraz ich rozwiązywaniu: dobierać i wykorzystywać właściwe metody i narzędzia wspomagające oraz dokonywać oceny opłacalności ekonomicznej wdrożenia tych rozwiązań

Weryfikacja:

Uczestnictwo w grach.

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt Z2\_K01 :**

absolwent jest gotów do: krytycznej oceny odbieranych treści

Weryfikacja:

Analiza pełnionych ról w grach.

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt Z2\_K02:**

uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz konieczności samokształcenia się przez całe życie

Weryfikacja:

Analiza pełnionych ról w grach.

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**