**Nazwa przedmiotu:**

Twórcze rozwiązywanie konfliktów

**Koordynator przedmiotu:**

mgr Bożena Chorosińska

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Ekonomia

**Grupa przedmiotów:**

Humanistyczne obieralne

**Kod przedmiotu:**

WH 22.3/2

**Semestr nominalny:**

4 / rok ak. 2009/2010

**Liczba punktów ECTS:**

2

**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: | 30h |
| Ćwiczenia: | 0h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

**Cel przedmiotu:**

Celem nauczania przedmiotu jest poszerzenie ogólnej wiedzy społecznej i umiejętności w zakresie twórczego rozwiązywania konfliktów z uwzględnieniem uwarunkowań, zmiennych i technik w dochodzeniu do akceptowanego porozumienia.

**Treści kształcenia:**

Współdziałanie i konflikt społeczny. Indywidualne i zespołowe podejmowanie decyzji. Rodzaje sytuacji problemowych. Świadomość konfliktu, warunki powstania, dynamika, funkcje konfliktu. Mechanizm sporów. Wywieranie wpływu na ludzi w warunkach konfliktu interesów. Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów społecznych. Zmienne indywidualne i sytuacyjne w dochodzeniu do akceptowanego porozumienia. Kulturowy wymiar negocjacji. Emocje w komunikacji interpersonalnej w sytuacji trudnej, stres. Obrona przed manipulacją. Zachowania asertywne jako metoda unikania konfliktów.

**Metody oceny:**

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie przez studenta pozytywnej oceny z pracy pisemnej (13 zajęcia w semestrze).
Na ocenę 5,0 należy zgromadzić 20 pkt., 4,5 – 18 pkt., 4,0 – 16 pkt., 3,5 – 14 pkt., 3,0 – 12 pkt.

**Egzamin:**

**Literatura:**

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
3.Nęcki Z.: Negocjacje w biznesie, WSzB, Kraków 2005
4.Prector T.: Twórcze rozwiązywanie problemów. Podręcznik dla menedżerów, GWP, Gdańsk 2002

**Witryna www przedmiotu:**

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe