**Nazwa przedmiotu:**

Sytuacje konfliktowe. Możliwości ich rozwiązywania, negocjacje.

**Koordynator przedmiotu:**

 mgr Krzysztof Kliszczyński

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Gospodarka Przestrzenna

**Grupa przedmiotów:**

HES

**Kod przedmiotu:**

**Semestr nominalny:**

2 / 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:**

Podstawowa wiedza z zakresu psychologii społecznej.

**Limit liczby studentów:**

**Cel przedmiotu:**

Podejmowanie decyzji w sytuacjach konfliktowych oraz umiejętność negocjowania sporów.

**Treści kształcenia:**

1. Przyczyny i obszary umiejscowienia konfliktów, negatywne i pozytywne skutki konfliktów.
2. Style rozwiązywania konfliktów - zachowania w sytuacjach konfliktowych.
3. Pułapki społeczne dylematy więźnia, syndrom „wspólnego pastwiska".
4. Procedury rozwiązywania konfliktów i rozstrzygania sporów.
5. Strategie negocjacyjne: przetarg negocjacje pozycyjne (dystrybutywne).
6. Strategie negocjacyjne: negocjacje oparte na interesach (integratywne).
7. Problem ludzki w negocjacjach: percepcja, emocje, komunikowanie się.
8. Warunki skutecznych negocjacj - przygotowanie, plan rozmów, kwestie, priorytety.
9. Negocjacje zespołowe — zachowania członków zespołu, dynamika grupy10.Techniki zespołowego podejmowania decyzji - burza mózgów, grupy consensusowe.

**Metody oceny:**

Pozytywne zaliczenia dwóch kolokwiów.

**Egzamin:**

**Literatura:**

1. R. Rządca: Negocjacje, PWE, Warszawa 1998. 2. R. Gestland: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, PWN, Warszawa 2000. 3. J. Kowalczyk-Grzenkowicz, J. Arcimowicz, P. Jermakowicz: Rozwiązywanie konfliktów. Sztuka negocjacji i komunikacji, PW, Warszawa 2003.

**Witryna www przedmiotu:**

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe