**Politechnika Warszawska Filia w Płocku**

**Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych**

**Karta przedmiotu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kod przedmiotu | | **PP5/6, ZPP5/6** | | | | | | | | | |
| Nazwa przedmiotu | | **TWÓRCZE ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW** | | | | | | | | ECTS | **2** |
| Profil kształcenia | | **PRAKTYCZNY** | | | | | | | | Rok akademicki | **2017/18** |
| Poziom kształcenia  (studiów) | | **STUDIA PIERWSZEGO STOPNIA** | | | | | | | | Semestr | **III** |
| Wydział | | **KOLEGIUM NAUK EKONOMICZNYCH I SPOŁECZNYCH** | | | | | | | | | |
| Kierunek | | **EKONOMIA** | | | Specjalność | | | **Finanse i rachunkowość / Ekonomia menedżerska** | | | |
| Osoba(y) prowadząca(e) przedmiot | | | | **DR ALEKSANDRA KOLEMBA** | | | | | | | |
| Tryb studiów | | | **Stacjonarne** | | | | | | | | |
| Forma prowadzenia studiów | | | wykłady | ćwiczenia | seminarium | | | Rygor | | | |
| Wymiar zajęć | | | **30** |  |  | | | **ZALICZENIE NA OCENĘ** | | | |
| Tryb studiów | | | **Niestacjonarne** | | | | | | | | |
| Forma prowadzenia studiów | | | wykłady | ćwiczenia | seminarium | | | Rygor | | | |
| Wymiar zajęć | | | **16** |  |  | | | **ZALICZENIE NA OCENĘ** | | | |
| Język prowadzenia zajęć | | | **POLSKI** | | | | | | | | |
| 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. | | | | | | | | |
| Wymagania wstępne. | | | | brak | | | | | | | |
| **Opis efektów kształcenia dla przedmiotu** | | | | | | | | | | | |
| LP | Student, który zaliczył przedmiot osiągnął efekty: | | | | | SYMBOL  EKK | SYMBOL  EKO | | Sposób sprawdzenia efektu kształcenia | | |
| **WIEDZA** | | | | | | | | | | | |
| 1 | Ma podstawową wiedzę niezbędną do  zrozumienia konfliktów społecznych. | | | | | K\_WO4 | S1P\_WO4 | | Kolokwium | | |
| 2 | Ma podstawową wiedzę dotyczącą zachowań człowieka w sytuacjach konfliktowych | | | | | K\_WO5 | S1P\_WO5 | |
| **UMIEJĘTNOŚCI** | | | | | | | | | | | |
| 1 | Potrafi stosować słownictwo z zakresu negocjacji | | | | | K\_U05 | S1P\_UO5 | | Kolokwium | | |
| 2 | Wykorzystuje wiedzę przy rozstrzyganiu dylematów pojawiających się w życiu  zawodowym i społecznym. | | | | | K\_U02 | S1P\_UO2  S1P\_UO8 | |
| **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** | | | | | | | | | | | |
| 1 | Potrafi pracować w grupie i umiejętnie  rozwiązywać zaistniałe w niej konflikty. | | | | | K\_KO2 | S1P\_KO2  S1P\_KO7 | | Praca w grupach | | |
| 2 | Wykazuje aktywną postawę w realizacji  indywidualnych i zespołowych przedsięwzięć oraz ponoszeniu ryzyka za pracę własną i innych. | | | | | K\_KO3 | S1P\_KO3  S1P\_KO2  S1P\_KO7 | |
| **Treści programowe** | | | | | | | | | | | |
| **Studia stacjonarne** | | | | | | | | | | | |
| **Wykłady** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
| 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. | | | | | | | | | | | |
| **Ćwiczenia** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |
| **Studia niestacjonarne** | | | | | | | | | | | |
| **Wykłady** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
| Wykłady: W1 – Współdziałanie i konflikt społeczny jako zjawiska powszechne; W2 – Warunki powstania, rodzaje, dynamika, funkcje konfliktu. W3 – Indywidualne i zespołowe podejmowanie decyzji. Rodzaje sytuacji problemowych. W4 – Wywieranie wpływu na ludzi. Obrona przed manipulacją w warunkach konfliktu interesu. W5 – Negocjacje formą dynamicznej równowagi między walką a współpracą. Zmienne indywidualne i sytuacyjne w dochodzeniu do akceptowanego porozumienia.W6 – Wybrane techniki negocjacyjne. Kulturowy wymiar negocjacji. W7 – Emocje w komunikacji interpersonalnej w sytuacji trudnej. Stres sytuacyjny, mechanizmy obronne. W8 – Zachowania asertywne jako metoda minimalizowania konfliktów. | | | | | | | | | | | |
| **Ćwiczenia** *(tematy)* | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Forma i warunki zaliczenia** | | |
| Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest uzyskanie przez studenta pozytywnych ocen z dwóch prac pisemnych, kolokwiów 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. | | |
| **Zalecana 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 | | | |
|  | | | |
| **Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)** | | | |
| Forma nakładu pracy studenta | Obciążenie studenta [h] | | |
| studia  stacjonarne | studia  niestacjonarne | |
| Liczba godzin wg planu studiów | | | |
| Udział w wykładach | 30 | 16 | |
| Udział w ćwiczeniach |  |  | |
| Praca własna: | 20 | 34 | |
| Sumaryczne obciążenie pracą studenta | **50** | **50** | |
| **Punkty ECTS za przedmiot** | **2** | | |
| **Uwagi:** | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Liczba punktów ECTS uzyskanych w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem akademickim** | studia  stacjonarne | studia  niestacjonarne |
| Liczba punktów ECTS według planu studiów ( wykłady + ćwiczenia) | 1,2 | 0,64 |
| Inne formy kontaktu bezpośredniego ( egzaminy, konsultacje oraz zaliczenia i egzaminy w dodatkowych terminach) | **0,32** | **0,32** |
| **Łącznie** | **1,52** | **0,96** |
| **Uwagi:** | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nakład pracy studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym** | studia  stacjonarne | studia  niestacjonarne |
| Liczba godzin według planu studiów: | | |
| Udział w ćwiczeniach |  |  |
| Praca własna: |  |  |
| **Suma godzin obciążeń studenta pracą o charakterze praktycznym** |  |  |
| **Punkty ECTS za pracę praktyczną** |  |  |
| **Uwagi:** |  |  |

………………………………….. ………………………………….

podpis Dyrektora KNEiS podpis prowadzącego zajęcia