

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2021/2022						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu Zarządzanie konfliktami						
2. Nazwa kierunku Zarządzanie						
3. Poziom studiów pierwszego stopnia						
4. Liczba punktów ECTS 3						
5. Liczba godzin w semestrze						
semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
VI	15	30				
6. Język wykładowy						
7. Wykładowca Prof. PSW dr hab. Jacek Kamiński						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
8. Wymagania wstępne						
1. Ukończenie pierwszych dwóch lat studiów na kierunku Zarządzanie						
9. Cele przedmiotu						
C1 Zapoznanie studentów z problematyką konfliktów						
C2 Dostarczenie wiedzy na temat rodzajów konfliktów						
C3 Przedstawienie konfliktu jako zjawiska podlegającego zarządzaniu						
C4 Dostarczenie umiejętności rozwiązywania konfliktów w kontekście wewnątrz i międzyorganizacyjnym						
10. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
WIEDZA						
EU01	Posiada wiedzę na temat konfliktów i zarządzania konfliktami				K_W03, K_W04	
EU02	Wie jak problematyka konfliktów i zarządzania konfliktami sytuuje się w obszarze nauk o zarządzaniu i jakości				K_W02	
UMIEJĘTNOŚCI						
EU03	Umie rozpoznać konflikt jako zjawisko społeczne				K_U01, K_U02	
EU04	Potrafi odróżnić i scharakteryzować poszczególne rodzaje konfliktów				K_U03	

KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
EU05	Posiada kompetencje społeczne w zakresie zarządzania konfliktami	K_K04, K_K08
11. Treści programowe		
Forma zajęć		
wykłady 1. Konflikt jako zjawisko społeczne – zarządzanie konfliktem pojęcie konfliktu, ewolucja podejścia do zjawiska konfliktu, poziomy konfliktu, zarządzanie konfliktem, problematyka zarządzania konfliktem w strukturze nauk o zarządzaniu i jakości 2. Rodzaje konfliktów Kryteria podziału konfliktów, rodzaje konfliktów 3. Diagnozowanie konfliktu Czynniki decydujące o tym kiedy konflikt jest łatwiejszy a kiedy trudniejszy do rozwiązania 4. Przebieg konfliktu – fazy konfliktu 5. Rozwiązywanie konfliktów – sposoby rozwiązania 6. Negocjacje jako sposób zarządzania konfliktem pojęcie negocjacji, właściwości „sytuacji negocjacyjnej” 7. Rodzaje negocjacji negocjacje wygrany-przegraný, negocjacje wygrany-wygrany, porozumienie wysokiej jakości w negocjacjach 8. Mediacja uzasadnienie dla zaangażowania trzeciej strony w sytuacje konfliktowe, istota mediacji, obszary zastosowania mediacji, dobór mediatora, proces mediacji– zasady postępowania mediatora, mediacja w rozwiązywaniu sporów zbiorowych, mediacja menedżerska – menedżer jako mediator, organizacja pracy mediatora 9. Pozostałe sposoby interwencji trzeciej strony w sytuacje konfliktowe arbitraż, rozwiązanie sądowe, facylitacja Podsumowanie wykładu ćwiczenia 1. Identyfikowanie sytuacji konfliktowych 2. Pozytywne i negatywne strony konfliktu 3. Ograniczenia racjonalności w obliczu konfliktu (cele stron, postrzeganie drugiej strony) 4. Rodzaje konfliktów – wyodrębnianie rodzajów konfliktów 5. Komunikacja w sytuacjach konfliktowych 6. Negocjacje jako sposób zarządzania konfliktem 7. Symulacja negocjacji dwustronnych 8. Wpływ liczby stron na przebieg konfliktu - symulacja negocjacji wielostronnych 9. Symulacja mediacji 10. Menedżer jako mediator 11. Problemy etyczne związane z zarządzaniem konfliktem 12. Prezentacja prac projektowych Podsumowanie ćwiczeń		
12. Narzędzia/metody dydaktyczne		
1. ćwiczenia		
2. analiza przypadków		
3. gry symulacyjne		
4. dyskusja		

5. prezentacje studentów	
6. rozwiązywanie problemów (metoda problemowa)	
13. Sposoby oceny (częstkowe, końcowe)	
1. Ocena aktywności trakcie zajęć	
2. Ocena udziału w grach symulacyjnych	
3. Test sprawdzający opanowanie treści z wykładu - zaliczenie	
14. Obciążenie pracą studenta	
Forma aktywności	liczba godzin
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	51
2. Nakład pracy studenta	24
suma	75
liczba punktów ECTS	3
15. Literatura	
Literatura podstawowa:	
1. Bohm F., Laurell S. (2004). <i>Rozwiązywanie konfliktów. Praktyczny poradnik dla pracodawcy i menedżerów</i> . Gdańsk: BL Info Polska	
2. Fox A. (2004). <i>Rozwiązywanie konfliktów</i> . Warszawa: Petit	
3. Kamiński J. (2009). <i>Negocjowanie. Techniki rozwiązywania konfliktów</i> . Warszawa: Poltext	
Literatura uzupełniająca:	
1. Doherby N., Guyer M., (2010). <i>Mediacja i rozwiązywanie konfliktów w pracy</i> . Warszawa: Wolters Kluwer Polska.	
2. Lewicki R.J., Saunders D.M., B. Barry, Minton J. W. (2005). <i>Zasady negocjacji</i> , Poznań: Dom Wydawniczy Rebis, Doherby N., Guyer M., (2010). <i>Mediacja i rozwiązywanie konfliktów w pracy</i> . Warszawa: Wolters Kluwer Polska.	
3. Borecka-Biernat D., Wajszczyk K., Walęcka-Matyja K. 2019, <i>Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych</i> , Difin	
16. Formy oceny – szczegóły	
17. Inne przydatne informacje o przedmiocie	
1. Informacja, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, itp.: strona internetowa uczelni	
2. Informacje na temat miejsca odbywania zajęć: zgodnie z planem zajęć zamieszczonym na stronie internetowej uczelni na tablicy informacyjnej przy pokoju 370R	
3. Informacja na temat terminu zajęć (dzień tygodnia/godzina): zgodnie z planem zajęć	
4. Informacja na temat konsultacji (godziny + miejsce): zgodnie z harmonogramem konsultacji zamieszczonym na stronie uczelni	